

*„Megszülettünk hirtelen,
egyikünk se kérte.
Kérve kériünk, szép jelen:
meg ne büntess érte.”*

*(Devecseri Gábor: Az egyes
emberek dala együtt)*

8. A regionális versenyképesség értelmezése és piramis-modellje

A régiók versenyképességének értelmezéséhez elsősorban az országokra, mint kiemelt fontosságú területi egységekre vonatkozó eredményeket célszerű alapul venni. Az országok versenyképességével foglalkozó 6. fejezetből kiviláglik, hogy a versenyképesség a fenntartható gazdasági növekedéshez, a globális versenyben elérhető gazdasági teljesítményhez kapcsolódik. De a versenyképesség megítélésénél nemcsak gazdasági tényezők, hanem gazdaságon kívüli társadalmi és környezeti szempontok is felmerülnek, azaz lényegében **tartós gazdasági fejlődésre való képességről** van szó. Ezzel összefüggésben az is megfogalmazódik, főleg az európai társadalmi modellben (lásd 7. fejezet), hogy a gazdasági fejlődés az ott élők mindegyikének javítsa az életkörülményeit, az átlagos életszínvonal növekedésével együtt ne nőjenek a társadalmi különbségek. Magas legyen a foglalkoztatottsági ráta, mindenki munkához és ezáltal jövedelemhez jusson, aki munkát keres.

Az országok versenyképességére vonatkozó, makroökonómiai eredményeknek nyilvánvalóan csak egy része alkalmazható a régiókra, mivel a régiók esetében pl. önálló gazdaságpolitikákról (verseny-, monetáris, fiskális stb.) sem beszélhetünk. Emiatt a szubnacionális régiót, mint egy „kis nyitott országot” feltételező szemlélet mellett megfigyelhető az a felfogás is, amelyik a régióban levő vállalatok versenyképességének összegzéséből (exportpiaci részesedéséből, termelékenységéből), a vállalati versenyelőnyökből, azaz lényegében mikrogazdasági szemléletből indul ki. A makroökonómiai felfogás elsősorban a regionális versenyképesség mérésére, míg a mikrogazdasági alapállás inkább a régiók versenyképességének javításakor hasznosítható.

A régiók versenyképességének értelmezésekor nem elegendő a mérésre koncentrálnunk, hanem a versenyképesség javulását előidéző tényezőket is értékelni kell (Horváth 2001b). Nem csak mutatórendszereket kell megadni (mint pl. az *IMD* rangsorai, avagy az Egyesült Királyság esetében, lásd 6. fejezet), hanem a regionális fejlesztések azon kulcstényezőit is meg kellene határozni, amelyek eddig is befolyásolták rövidebb-hosszabb távon, illetve előidézhették a jövőben is a versenyképesség javulását. Tehát a pozitív közgazdaságtani szemlélet mellett normatív közgazdaságtani gondolatokat is

mérlegelnünk kell. Ráadásul a régiók típusától, fejlettségétől függően más-más tényezők segítik elő a gazdasági fejlődést (lásd 4. fejezet régió-típusait).

Amint az EU-s dokumentumokból kiderült, főleg gazdaságpolitikai, regionális politikai indíttatásból egyre inkább teret nyer a **sztenderd versenyképesség szemlélete**, amelynek közgazdaságtani háttere még nem tűnik eléggé kidolgozottnak, annak ellenére, hogy több kísérlet történt tudományos alapjainak tisztázására. Részben a fogalom viszonylagos újdonsága, részben a különböző fejlődési-növekedési irányzatok eltérő alapállása és fogalomrendszere következtében lép fel ez a bizonytalanság. De nyilván az is fontos szempont, hogy napjainkban a társadalmi-gazdasági folyamatok gyors változásai miatt nem könnyű a társadalomtudományokban új kifejezéseket definiálni. A fejezetben a sztenderd fogalomból indulunk ki, a regionális versenyképességnél alapvetőnek tartva a gazdasági növekedés mellett a foglalkoztatottság magas szintjét.

A fenti elvárásokhoz kapcsolódva napjainkban egyre inkább teret nyer, hogy a **versenyképesség egységesen értelmezhető olyan fogalomként** is megadható, amelyik a gazdasági verseny két alaptípusára, a vállalatok és területi egységek (régiók, országok) közötti versenyre egyaránt érvényes. A sztenderd fogalom pontosításaként adódik a verseny ezen két típusára az egységes versenyképesség fogalom, amelyikhez nemcsak jól mérhető mutatók rendelhetők, de a gazdaságpolitika számára is értelmezhető fejlesztési irányokat sugall. Amint *Porter* is kiemeli, a verseny két alaptípusa közötti különbségek a globális verseny miatt mérséklődnek, ezért vezeti be a „verseny új közgazdaságtanát”, ahol az alapegységként megfogalmazott klaszterek mindkét verseny-típushoz közel állnak (lásd 5. fejezet).

A fejezetben röviden áttekintjük a regionális versenyképesség elméleti hátterét, támaszkodva az előző fejezetekben leírtakra és bemutatva néhány alapvető empirikus vizsgálatot. Majd az egységes versenyképesség fogalmának kialakulását elemezzük, kitérve legfontosabb sajátosságaira és viszonyára a kapcsolódó közgazdasági kifejezésekkel, és amelynek speciális eseteként adódik a regionális versenyképesség általunk használt fogalma. Ezt követően megadunk egy piramis-modellt, amelyik komplex abban az értelemben, hogy nemcsak a versenyképesség mérésének, hanem a regionális gazdaságfejlesztésnek is összegzi legfontosabb szempontjait.

8.1. A regionális versenyképesség értelmezése és mérése

A régiók, mint szubnacionális területi egységek versenyképességének meghatározásánál célszerű kiindulnunk a vállalatok, illetve az országok versenyképességéről korábban írottakból (lásd 6. fejezet). Mindkét megközelítésből fontos megállapítások adódnak a régiókra is.

A **vállalatok versenyképessége** röviden kifejtve azt jelenti, hogy elegendő kapacitással rendelkeznek a versenyben történő helytálláshoz, piaci részesedésük megtartásához és esetleges növeléséhez, valamint jövedelmezőségük is megfelelő. Ebben az értelemben versenyképes egy vállalat, amennyiben folyamatosan és rentábilisan állít elő

olyan javakat, amelyek a globális versenyben áraikkal, minőségükkel stb. kelendők. A piaci versenyben talpon maradó bármelyik vállalat versenyképesnek tekinthető, viszont versenyképesebbnek nevezhető az a cég, amelyik nagyobb piaci részesedéssel bír, illetve növelni tudja piaci részesedését. Ebből adódik, hogy egy vállalat versenyképessége gyenge, azaz versenyképtelen, ha veszít piaci részesedéséből, a pozícióvesztés előbb-utóbb megszűnéshez vezethet, avagy a cég csak támogatással tud fennmaradni. Nyilván a vállalatok mindig adott termékpiacon versenyeznek egymással.

A régiók versenyképessége értelmezhető lenne úgy is, mint az **ott működő vállalatok versenyképességének egyfajta összegződése**. Ezzel a felfogással szemben az merül fel, hogy mindegyik régióban vannak erős és gyenge versenyképességű vállalatok, nagyon eltérő termelékenységi szinttel. Ezen eltérő termelékenyséű cégeket nehéz összevontan értékelni. Továbbá a cégek, miközben termelékenységük és jövedelmezőségük növelésére törekszenek, nem biztos, hogy fenntartják a foglalkoztatottságot is, miközben egy régiónál alapvető elvárás, hogy elegendő munkahely álljon rendelkezésre.

Több esetben egy-egy vállalat megerősödése az ugyanazon tevékenységgel foglalkozó régióbeli vállalatok meggyengülésével jár együtt, azaz a régió szintjén összesítve nem nő ebben az üzletágban a teljesítmény. Sokszor egy-egy vállalat a termelékenység javításakor régión kívülre kiszervezést végez, új technológiák alkalmazásakor munkásokat bocsát el. A termékek exportját vizsgálva félreismerhetjük a folyamatokat, mivel növekvő exportrészesedés csökkenő foglalkoztatotti létszám mellett is végbemehet (pl. a feldolgozóiparban), ami növekvő munkanélküliséggel járhat együtt, ezáltal lelassulhat a régió gazdasági növekedése. Azaz egy elkülönült vállalat termelékenységének javulása, a profitérdek sokszor ellentétes lehet a régió érdekével. Tehát a termelékenység erősödése csak akkor javítja a régió versenyképességét, ha hatására nőnek a munkabérek és az életszínvonal is. Ha nő a termelékenység, de az így keletkező profitot kivonják a régióból, akkor tartósan nem javul a régió versenyképessége sem.

Az **országok versenyképessége** már jóval nehezebben definiálható, keverednek a közgazdaságtudományi és a gazdaságpolitikai irányzatok fogalomrendszerei. Amint áttekintettük, a sztenderd fogalom bizonyos konszenzusos álláspontot fejez ki, mindezt annak ellenére, hogy nem tisztázott kellő mélységben. Abban egyetértés körvonalazódik, hogy az országok versenyképessége gazdasági teljesítményük növekedéséhez kötődik, továbbá az országok közötti versenyben nem szükségszerű a mások rovására történő előnyszerzés (a győztes/vesztes szituáció elkerülhető), valamint a versenyképesség kulcskategóriája a termelékenység. Nézetkülönbségek vannak viszont abban, hogy a piaci folyamatok hatására az életszínvonal automatikusan nő-e, követi-e a termelékenység növekedését, avagy közösségi beavatkozások szükségesek ahhoz, hogy a növekvő gazdasági teljesítmény eredményeit a társadalom széles köre élvezhesse.

Az országok versenyképességének mérésére kialakított módszerek nem alkalmazhatók mechanikusan a régiókra. Miközben egy ország törvényeket, rendeleteket alkothat, pl. a nemzetközi kereskedelemre, az export és import ellenőrzésére, a valutaárfolyamok befolyásolására, addig egy régiónak sehol sincs ilyen jogosítványa. A régiók

esetében viszont valós veszély a **tényezők mobilitása**, a tőke és munkaerő régiók közötti spontán áramlása, amit a régiók nem tudnak kontrollálni, szemben az országokkal. Az is lényeges szempont, hogy az adatgyűjtések egy része nem a régióhatárokhoz igazodik, pl. több telephelyes vállalatok sok információt csak a vállalati székhelyen mutatnak ki, és nem bontanak meg telephelyek szerint. Szintén nincsenek adatok a régiók közötti „exportról”, azaz egy országon belül a termékek áramlásáról. Tehát a régiókra pontosítani kell a versenyképesség mérésénél országokra kidolgozott módszereket, többek között a sztenderd fogalmat is (Brooksbank-Pickernel 1999).

Az országokra megalkotott sztenderd fogalom szemléletéből a régiók versenyképességére három „sarokpont” vehető át:

- **Növekvő gazdasági teljesítmény**, és növekvő termelékenység, amelyik összhangban áll az életszínvonal, a reáljövedelmek növekedésével.
- Csak **nyitott piacgazdaságok** esetén értelmezhető a versenyképesség, amikor vállalatok, avagy egyes társadalmi rétegek nincsenek kivételezett helyzetben, azaz globálisan kell versenyezni (helyi piacokon is a külföldiekkel).
- **Tartós gazdasági fejlődés**, nemcsak rövid időszakban elérhető sikerek, hanem hosszabb távon a társadalmi, környezeti problémákra is tekintettel levő fejlődés.

A sztenderd versenyképesség fogalmának alkalmazásakor viszont gondot okoz, hogy az **életszínvonal, a jólét fogalma** igen széles értelemben használatos, pl. nemcsak a jövedelmeket (fogyasztást), hanem a társadalmi és környezeti szempontokat is mérlegelni kell (közbiztonság, lakosság egészségi állapota, várható életkor, önellátás stb.). A jólét meghatározása és mérése sem egyértelmű, pl. egy rurális térségben más-hogy mérhető, mint egy nagyvárosi régióban. A GDP, avagy GNI csak megközelítőleg mutatja a jólétet, emiatt egy-egy konkrét térség esetén félrevezető következtetések adódhatnak. A sztenderd versenyképesség fogalmának másik gondja, hogy az eredménymutatókat preferálja (életszínvonal/reáljövedelem bizonyos mutatóit), és nem tér ki a versenyképességet meghatározó tényezőkre. A versenyképességet mérő eredménymutatók mellett igen fontosak a versenyképességet magyarázó tényezők mérlegelése, a diagnózis elkészítése, amely elvezethet a megfelelő gazdaságfejlesztési lépésekhez, mint terápiához.

8.1.1. A regionális versenyképesség értelmezésének néhány kérdése

Az országok versenyképességét a legtöbb megközelítés visszavezeti a gazdasági növekedésre, ezáltal a termelékenység javulására (lásd 6. fejezet). A régiók versenyképessége is lényegében a regionális gazdasági növekedéssel áll összhangban, amelyet a közgazdaságtudományi irányzatok eltérő alapállásból vizsgálnak. Mint az köztudott, szinte mindegyik irányzatnak kidolgozták regionális gazdaságtani megfelelőjét is.

Négy olyan kiemelkedő fontosságú irányzatot különíthetünk el, amelyek eltérő módon értelmezik és magyarázzák a termelékenység regionális növekedését (Acs-Varga 2000; Camagni 2002; Gardiner 2003; Martin-Sunley 1998; Rehnitz 1994):

1. **Neoklasszikus regionális növekedési elmélet:** a termelékenység régiók közötti különbségei az eltérő tényezőellátottságtól függenek, főleg a tőke és munka arányának, valamint a technológiának regionális különbségeitől. Alapesetben általában feltételezzük, hogy tőkéletes versenyről és konstans skáláhozadékról van szó, a tényezők és a technológia szabadon áramolhatnak a régiók között (a munkaerő és a tőke egymással ellentétes irányban). Ebből logikusan adódik, hogy a kevésbé termelékeny régiók gyorsabban fejlődnek, így a régiók termelékenységi szintje közeledik egymáshoz, a spontán piaci automatizmusok következtében a kevésbé fejlett régiók felzárkóznak a fejlettekhez.
2. **Térgazdaságtan („új gazdasági földrajz”):** a termelékenység eltérései a regionális specializációkra, térbeli agglomerálódásra, klaszteresedésre vezethetők vissza, általában monopolisztikus verseny figyelhető meg. A specializálódás forrásai a lokális pozitív externáliák és a növekvő mérethozadék, ezáltal a helyi (nontraded) cégek is magas termelékenységet érhetnek el. A spontán piaci automatizmusok elvezetnek a térbeli specializálódáshoz és agglomerálódáshoz, a centripetális-centrifugális erők kialakítanak egy dinamikus, térbeli „centrum-periféria” egyensúlyt, így a régiók közötti termelékenységi különbségek állandósulnak.
3. **Posztkeynes-i regionális növekedési elmélet:** a termelékenység régiók közötti különbségei az eltérő ágazati szerkezetre, tőkeintenzításra, a beruházásokra és a kormányzati támogatásokra (közjavak létrehozására) vezethetők vissza. Az árak és bérek részben rugalmatlanok, emiatt a piacok sincsenek egyensúlyban. A régiók termelékenysége sem javul automatikusan, a piaci folyamatok következtében inkább nőnek a regionális különbségek, amelyek mérséklésére kormányzati beavatkozások szükségesek. Az elmaradott régiókban főleg a tőkeintenzitás növelésére törekszenek, mivel egy-egy beruházás a regionális multiplikátor-hatásokon keresztül javíthatja a régióban a termelékenységet. Megfelelő regionális gazdaságfejlesztéssel az alacsony termelékenységű régiók gyorsabban fejlődnek, így csökkenthetők a regionális különbségek.
4. **Endogén regionális növekedési elmélet („új gazdasági növekedés elmélet”):** a termelékenység régiók közötti eltérései főleg a tőke és munka arányának, a tudásbázis és a tudásalapú üzletágak regionális különbségeitől függenek. A termelékenység növekedése a technológia és a tudás térbeli terjedésének következménye (a technológiát és a tudást endogénként kezelik), az alacsonyabb termelékenységű régiók hogyan tudják átvenni a magasabb termelékenységű régiók tapasztalatait. A legtöbb tudás/technológiai túlcsoportulás lokalizált és térben akkumulálódik, a magasán képzett szakértők a tudásteremtő régiókba költöznek, ahol koncentrálnak a növekvő skáláhozadéku tevékenységek is. Emiatt a régiók közötti termelékenységi különbségek állandóak maradnak, esetleg még nőnek is. Ezt a kedvezőtlen térbeli folyamatot az elmaradott régiók növekedési pólusaiban (nagyvárosaiban) az inno-

vatív (K+F tevékenységek, a felsőoktatás) intézményi környezet és a kapcsolódó üzleti tevékenységek támogatásával lehet mérsékelni.

A **neoklasszikus és térgazdaságtani irányzatok** esetében hosszabb távon a piaci automatizmusok egyensúlyi állapotot generálnak, a területi egységek kibocsátása közötti térbeli konvergenciát idéznek elő, avagy konzerválják a regionális különbségeket. Ezen két irányzat szerint a piaci verseny, legyen tökéletes avagy tökéletlen, a közösségi beavatkozásoktól függetlenül térbeli egyensúly felé viszi a gazdaságot, azaz térben is működik a „láthatatlan kéz”. Nyilvánvalóan a két irányzat szemlélete és fogalomrendszere alapján nem beszélhetünk regionális versenyképességről, hiszen egy-egy régió helyét a területi munkamegosztásban meghatározza a termelési tényezők térbeli eloszlása, avagy a centripetális-centrifugális erőpár, emiatt a régiók gazdasági növekedése „eleve elrendelt”, azon a piaci folyamatok módosíthatnak, korrigálhatnak, a közösségi (kormányzati) beavatkozások csak ronthatnak rajta.

A **posztkeynes-i és az endogén regionális növekedési irányzatok** felfogása szerint a piaci automatizmusok nem hoznak létre térbeli egyensúlyt, sőt tovább nőnek a regionális különbségek. Az egyensúlyra való törekvés miatt a közösségeknek szükség-szerűen közbe kell avatkozniuk, részben a piaci folyamatok módosításával, részben a növekedést előidéző tényezők tudatos fejlesztésével. Ezen felfogások szerint értelmezhető a regionális versenyképesség, mint a **termelékenység növelésére** való törekvés, és megadhatók javításának eszközei, módszerei is.

Nyilvánvalóan a fenti négy irányzatról írottak csak bizonyos sémákat vázolnak fel, az egyes irányzatokon belül is eltérő felfogások találhatóak (pl. az endogén növekedési irányzaton belül létezik térbeli egyensúlyt megadó modell is). Napjainkban az is egyértelmű, hogy a műszaki haladás nem „hullik mannaként az égből”, hanem a tudás- és technológia transzfert be kell építeni az egyes irányzatokba (endogén változóként, innovációként stb.). A fenti irányzatok főleg csak a termelékenységre, azaz gazdasági növekedésre koncentrálnak, egyedül csak a posztkeynes-i emeli ki a foglalkoztatottságot, mint a növekedés, és így a versenyképesség egyik lényeges szempontját.

Camagni (2002: 2404-2406) a területi versenyképesség szakirodalmát áttekintve öt olyan alapvető szempontot emel ki, amelyek túlmutatnak a közgazdaságtudományi irányzatok alap gondolatain:

1. Rövid távon az exportképes **traded szektor** a fontos, emiatt a külföldi működő tőke is felértékelődik, de hosszabb távon a versenyképességet javító kínálati tényezők döntőek (pl. oktatás, együttműködési kultúra, vállalkozókészség).
2. A **helyi (nontraded) cégek olyan speciális erőforrásokat** nyújthatnak, amelyek nem érhetők el a globális piacon, emiatt a régióon belüli traded és nontraded cégek közötti kooperáció kiemelkedő fontosságú. Továbbá a cégek és kormányzati szervezetek közötti együttműködés hosszabb távon meghatározó jelentőségű.
3. Mindegyik régióban fellépnek a **társadalmi tőkéhez** kapcsolódó különleges, egyedi tényezők, amelyek túlmutatnak az üzleti kapcsolatokon (*Storper* ezeket „nem-üzleti interdependenciáknak” nevezi, lásd 2. fejezet). Alapvető szerepük van

viszont a külső információk dekódolásában és értékelésében, a magánszféra és a közszféra döntéseinek összhangjában, a régióon belüli „kollektív tanulási folyamat” kialakulásában.

4. A térségek, városok **versenyeznek és kooperálnak egymással**, erősítve komparatív és kompetitív előnyeiket, amely folyamat elsősorban nem a szokásos közgazdasági mennyiségi ismérvekkel írható le, hanem a fejlődést befolyásoló helyi együttműködések, szinergiák, lokális pozitív extern hatások, helyi kormányzati döntések minőségi jellemzőivel.
5. A cégek számára a térbeli elhelyezkedés mérlegelési szempontként jelenik meg, miközben optimalizálják termelési és kereskedelmi költségeiket, de a **térségek nemcsak passzív térbeli helyek**, hanem aktívak abban az értelemben, hogy érdekeiknek megfelelően megtartják, avagy odavonzzák a versenyképes cégeket. A gazdasági szervezetek nemcsak árak és bérek alapján versenyeznek, hanem figyelembe veszik a helyi önkormányzatok, intézmények direkt és indirekt szolgáltatásait is.

A fenti gondolatokat összegezve sem a vállalatok, sem az országok versenyképességének mérésére és javítására kialakított módszerek nem alkalmazhatók mechanikusan a szubnacionális régiókra. Mindenképpen a globális versenyben elért gazdasági teljesítmény áll a versenyképesség középpontjában, de a teljesítmény tartós növekedésének gazdasági és gazdaságon kívüli tényezői is egyaránt fontosak. Az is egyértelmű, hogy a különböző közgazdaságtani irányzatok máshogy fogalmazzák meg a regionális gazdasági növekedést és így ehhez kapcsolódva a versenyképességet is. A versenyképességre ható tényezők megítélése, milyensége és minősége nagyon függ a közgazdaságtani irányzatok alapállásától is, mivel lényegében a fenntartható gazdasági növekedés hajtóerőiről van szó, amelyek túlmutatnak a csak mennyiségi mutatókkal mérhető szempontokon.

8.1.2. A régiók versenyképességének mérése az Európai Unióban

Az Európai Unióban az egyes tervezési periódusok előtt, a regionális politika előkészítésének időszakában elemzik a régiók versenyképességét, általában nagy adattömeg feldolgozásával. Először 1998-ban állították össze az európai regionális versenyképességi mutatókat a NUTS 2 szintű régiókra, alkalmazkodva az Eurostat adatbázisának szerkezetéhez (Pinelli et al 1998). Nem definiálták, hogy mit értenek regionális versenyképességen, hanem a vállalati versenyképességre ható tényezők fontosságát emelték ki, amelyek „lehetővé teszik, hogy a vállalatok sikeresen versenyezzenek a helyi, országos és nemzetközi piacokon” (Pinelli et al 1998: 6). Ilyen tényezők a működési költségek (közlekedési, energia, munkaerő stb.), a speciális tényezők elérhetősége (szakképzett munkaerő, kulcsfontosságú inputok stb.), illetve a tőkeállomány és a know-how.

Az adatbázis matematikai-statisztikai és ökonometriai vizsgálata során megkülönböztették a független és magyarázó változókat. A **független változók** két típusát vették alapul, a versenyképesség statikus (stock) és dinamikus (flow) mutatóit. A statikus mutatókhoz az 1995-ben mért egy lakosra, illetve egy foglalkoztatottra jutó hozzáadott értéket sorolták, azaz a termelékenységet, valamint a tartós munkanélküliségi rátát. Míg dinamikus mutatóként ezen két mutató időbeli változását vették. Azaz egyértelműen a **termelékenységet** tekintették a versenyképesség „sarokkövének”, kiegészítve a munkanélküliségi rátával. A termelékenységre ható **magyarázó változókat** öt csoportba sorolták: a régió földrajzi helyzetét (periféricusságát), az ágazati szerkezetet, az infrastruktúra kiépültségét, a K+F-t és a demográfiai állapotot visszaadó mutatócsoportokba.

A fentihez hasonló jellegű vizsgálatot végeztek 2002-2003-ban, az első eredményeket a 2003-as európai versenyképességi jelentésben tették közzé (EC 2003b), illetve a vezető kutatók konferencia előadásaikban (Gardiner 2003). A régiók közötti különbségek vizsgálatának két fő célját adták meg: egyrészt megmagyarázni a régiók sikerességét, másrészt meghatározni a sikerességre ható tényezőket, különös tekintettel a kevésbé sikeres régiókban is alkalmazható megoldásokra. **Sikeresség** alatt a versenyképesség magas szintjét értették és az egy lakosra jutó GDP-vel mérték (EC 2003b: 129). Kiemelték, hogy a regionális versenyképesség értelmezése eltér az országokétól, mivel a szubnacionális régiók más feltételek között működnek.

A regionális versenyképesség mérésekor alapmutatónak az egy lakosra jutó GDP-t vették, amelyet négy mutató szorzataként értelmeztek (a dekompozíciós eljárást lásd 8.2. alpontban): a munkatermelékenység, az egy foglalkoztatott által ledolgozott óra, a foglalkoztatottsági ráta és a munkaképes korú lakosság aránya. Így a regionális versenyképesség mérését lényegében öt, egymással is kapcsolatban levő mutatóra vezették vissza. Matematikai-statisztikai és ökonometriai vizsgálatokat végeztek, hogy az öt mutató között milyen kapcsolatok mutathatók ki, illetve ezen öt mutató milyen magyarázóváltozóktól függ.

Kiemelték, hogy a munkatermelékenység mérésénél az **egy ledolgozott órára jutó teljesítmény** pontosabb képet nyújt, mint az egy foglalkoztatottra jutó teljesítmény. Ugyanis a régiók specializálódása, a szezonális, a részmunka régióként eltérő fontossága miatt az elvégzett munka tényleges hatékonysága ezáltal jobban becsülhető.

A regionális versenyképesség mutatóira ható tényezők, azaz a **versenyképesség magyarázó változói** adatbázisának összeállításánál az új gazdasági földrajzból (lásd 2. fejezet), az agglomerációs előnyökből és a tudásalapú gazdaság főbb jellemzőiből indultak ki, amelyek szoros kapcsolatban vannak az új (endogén) növekedési elmélettel. Alapvetőnek tartják, amíg a neoklasszikus elmélet a fizikai és emberi tőkét tartja kulcs-tényezőnek és a technológiát exogénnek veszi, addig az új növekedési elmélet endogénként kezeli a technológiát is, ezáltal a tudás halmozódására vezethető vissza a növekvő skálahozadék. Emiatt a régiók fejlettsége közötti különbségek vizsgálatánál a tudásalapú gazdaság mutatóit állították előtérbe, mivel napjainkban a fejlett országokban (így az EU-ban is) kiemelt fontosságúak, tekintettel a dinamikus agglomerációs

előnyök szerepére. A mutatók kialakításakor nyilván tekintettel voltak az adatok elérhetőségére is.

A vizsgálat során 13 mutatót vettek figyelembe (8.1. táblázat). A mutatókat az 1980-2001 közötti időszakban elemezték (csak egy-két esetben nem álltak rendelkezésre az adatok az egész időszakra). A tudás és halmozódása csak áttételesen mérhető, ezért különböző adatokkal becsülték: a K+F kiadások nagyságával, a felsőoktatási hallgatók számával, a csúcstechnológiai ágazatokban foglalkoztatottak számával stb.

8.1. táblázat A regionális versenyképesség mutatói a 2003-as Európai Versenyképességi Jelentésben

Mutatók	Megjegyzések
Bruttó hazai termék (GDP)	vásárlóerő-paritáson (PPS, 1995)
Bruttó hozzáadott érték (GVA):	vásárlóerő-paritáson (PPS, 1995), 15 ágazatra
Foglalkoztatottak száma	15 ágazatra
Ledolgozott órák száma	hetenkénti átlag
Népesség nagysága	a munkaképes korú lakosságon belül több korcsoportot megkülönböztetve
Csúcstechnológiai ágazatokban a foglalkoztatottak száma	három ágazatot soroltak ide: feldolgozóipar, szolgáltatások és tudás-intenzív szolgáltatások
Tudományos és technológia-fejlesztési területeken foglalkoztatottak száma	összes és csúcstechnológia
Tanulók száma	összes és felsőoktatási hallgatók
Beruházások	5 ágazat
Munkabérek	5 ágazat
K+F kiadások	összes és három intézményi szektor
K+F tevékenységgel foglalkozók száma	összes és három intézményi szektor
Európai Szabadalmi Hivatal által elfogadott szabadalmak száma	összes és csúcstechnológiai

Forrás: a szerző saját szerkesztése az EC (2003b: 139) alapján.

A korrelációs vizsgálatok alapján azt kapták, hogy a termelékenység szintjével és növekedési ütemével pozitív kapcsolatban áll a K+F kiadások nagysága, a csúcstechnológiai tevékenységek aránya és a felsőoktatásban tanulók száma. A vizsgálatnál azt is megállapították, hogy a magas termelékenységű régiók szomszédságában nagyobb valószínűséggel találhatók fejlett régiók, mint máshol, ezáltal összefüggő nagyobb térséget alkotnak (az ún. „kék banánt”, Horváth 1998).

Az ökonometriai vizsgálat során öt olyan régiót találtak, amelyek termelékenysége magasabb volt, mint az a K+F és csúcstechnológiai adatok alapján elvárható lenne (ilyenek: Németországban Oberbayern és Darmstadt, Görögországban Sterea Ellada, Franciaországban Ile de France, Ausztriában Niederösterreich). Ezt az öt sikeres régiót esettanulmányok segítségével elemezték, kiemelve olyan tényezőket, amelyek az empi-

rikus vizsgálatban nem szerepeltek. Öt olyan tényezőt állapítottak meg, amelyek hozzájárultak a termelékenység megerősödéséhez:

- A **közlekedés** mindegyik ágazatának fejlettsége, különösen a nemzetközi repülőtér és a modern telekommunikációs hálózatok.
- **Erős vállalkozói kultúra**, amelyik áthidalja az egyetemi kutatások és a vállalatok innovációs tevékenysége közötti eltéréseket.
- **High-tech klaszterek** jelenléte, különösen a biotechnológia területén.
- **Aktív helyi közigazgatás**, amelyik elősegíti a kapcsolatokat az elméleti műhelyek és az üzleti szféra között, valamint felkészíti a régiót az eljövendő kihívásokra.
- **Üzleti hálózatok túlszorduló hatásai**, amelyek egyrészt a technológia transzfert valósítanak meg, másrészt hatással vannak a régióban élők közös jövőképeire is.

Az ismertetett vizsgálatok a termelékenységi szintet, azaz a régiók versenyképességét a tudásalapú gazdaság és háttérfeltételei fejlettségével hozzák összefüggésbe, nyilván tekintettel a lisszaboni stratégiára is. Az esettanulmányok viszont rámutatnak a nagy adattömegre támaszkodó statisztikai jellegű empirikus vizsgálatok problémáira, mivel a mennyiségi jellegű, mindegyik régióra rendelkezésre álló adatok csak a versenyképességre ható tényezők szűk körét jelentik. Amint az országok versenyképességi rangsoránál már régebb óta bevezették (lásd 6. fejezet), Európában is kérdőíves felméréseken gyűjtött minőségi információkkal kellene kiegészíteni a regionális versenyképességi vizsgálatokat.

8.1.3. A regionális versenyképesség mutatórendszere az Egyesült Királyságban

A **Regionális Versenyképességi Mutatók** (Regional Competitiveness Indicators) kiadványt az Egyesült Királyságban (UK) a Department of Trade and Industry (DTI: Kereskedelmi és Ipari Minisztérium) jelentette meg az Office for National Statistics (Nemzeti Statisztikai Hivatal) és más kormányzati szervekkel közösen. Először 1998-ban adták ki, általában évente kétszer jelent meg (májusban és októberben), majd többszöri finomítás után 2002. májusában közölték a módszertant és a mutatókat (DTI 2002).

A kiadvány célja kimondottan a **regionális versenyképesség egyes tényezőit leíró statisztikai adatok közzététele**, ezért a hangsúlyt az adatok és számszerűsíthető információk közlésére helyezték, nem a közgazdasági tartalomra. A regionális elemzések esetén gyakran előfordul, hogy bizonyos adatokat nem gyűjtenek regionális szinten, és nem is számíthatók ki, nem becsülhetők meg az országos adatokból. Így a közölt mutatók körét helyenként befolyásolta, hogy milyen regionális adatok állnak rendelkezésre a hivatalos információgyűjtés eredményeként.

A közleményben a Nemzeti Statisztikai Hivatal által rendszeresen gyűjtött adatokra támaszkodtak. Az anyagban nemcsak közreadták a mutatókat, illetve bizonyos részmutatókat, hanem mindegyik NUTS 1 szintű régióra évekre visszamenőleg **táblá-**

zatokban is közölték az adatokat. Minden egyes mutatót (és részmutatót) **grafikonon** is ábrázoltak, így az egyes régiók nemcsak egymással, hanem önmagukkal időben is összevethetők. Azaz lényegében egy **regionális versenyképességi adatbázist** készítettek, amely egyrészt a régiók egymással összevethető adatait tartalmazza, másrészt az egyes régiók idősorait, amelyek különböző értékelésekhez felhasználhatók (többek között a North West régió 1998-ban adott ki „regional competitiveness strategy” címmel egy anyagot, amiben a DTI adataira támaszkodik).

Az alapul vett regionális versenyképességi modellről és elméleti háttéréről nem közölnek leírást. A 2002-es kiadványban mindössze a **versenyképesség fogalmát** találhatjuk: „a régiók azon képessége, hogy magas jövedelmet és foglalkoztatottsági szintet érjenek el, miközben ki vannak téve a hazai és nemzetközi versenynek” (DTI 2002: 3). Azaz átvették és alkalmazzák az EU-ban elterjedt egységes versenyképesség felfogást.

A regionális versenyképesség és gazdaság-társadalmi háttérének leírására 14 mutatócsoportot használtak, amely 41 mutatót tartalmazott. A 14 mutatócsoportot öt szekcióba sorolták, ezáltal a vizsgálat és regionális versenyképességi adatbázis elvi szerkezete is kirajzolódik. Lényegében a versenyképesség legfontosabb alapkategóriáit (GDP/lakos, háztartások nettó jövedelme, export) tartalmazó első szekciót (neve: átfogó versenyképesség) további négy szekcióra, négy tényezőcsoportra vezetik vissza: munkaerőpiac, oktatás és képzés, tőke, föld és infrastruktúra.

Ezt a kiadványsorozatot 2003-ban összevonták a **Regionális Fejlesztési Ügynökség** (RDA: Regional Development Agency) „A régió állapota: kulcsmutatók” (‘State of the Region’ Core Indicators) kiadvánnyal, az új anyag neve **Regionális Versenyképesség és a Régiók Állapota** lett (Regional Competitiveness & State of the Regions) (DTI 2003b). A korábbi regionális versenyképességi mutatók célja elsősorban statisztikai információk közlése volt, amelyek bemutatják, hogy az egyes tényezők hogyan járulnak hozzá a regionális versenyképességhez. Nem állt szándékában sem a kormányzati hivatalok, sem a helyi önkormányzatok teljesítményének mérése, de az információkkal és összeméréssel hozzájárultak a régiók fejlesztési stratégiájának kialakításához. Az RDA által kiadott kiadvány fő célja viszont mérni a fenntartható gazdasági fejlődés folyamatát, a szakértelmet (szaktudást) és a társadalmi megújulást, egyúttal értékelve a regionális fejlesztési ügynökségek tevékenységét is.

Az összevont jelentésben 16 mutatót ismertetnek, mindegyiket több kapcsolódó adatsorral illusztrálva (8.2. táblázat). A mutatókat továbbra is öt szekcióba rendezték: átfogó versenyképesség, munkaerőpiac, hátrányos társadalmi helyzet, üzleti fejlődés, valamint föld és infrastruktúra. A korábbi jelentések átfogó versenyképességi mutatói nagyjából megmaradtak, de a többi mutatócsoport (szekció) megváltozott, előtérbe kerültek a régiók társadalmi helyzetét visszaadó jelzőszámok. Az átfogó versenyképességi mutatók a gazdasági növekedést, munkatermelékenységet, a feldolgozóipar kibocsátását, az exportot, a háztartások nettó jövedelmét fejezik ki, amelyek a gazdasági fejlődés széles körben elfogadott jelzőszámai. Viszont a foglalkoztatottság már input-

jellegű mutatóvá vált, és külön szekciót alkotnak a hátrányos társadalmi helyzet indikátorai.

8.2. táblázat A versenyképességnek és a régiók állapotának mutatórendszere az Egyesült Királyságban

<p>Átfogó versenyképesség</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Egy főre jutó bruttó hozzáadott érték (GVA)¹⁶⁴ és a háztartások egy főre jutó nettó jövedelme. 2. Munkatermelékenység a feldolgozóiparban, szolgáltatásokban és a többi ágazatban. 3. Hazai és külföldi tulajdonú feldolgozóipari cégek kibocsátásai és befektetései. 4. Termékek exportja.
<p>Munkaerőpiac</p> <ol style="list-style-type: none"> 5. Bruttó átlagbérek. 6. Foglalkoztatottság. 7. Munkanélküliség. 8. Munkanélküli segély. 9. Oktatás és szakképzés.
<p>Hátrányos társadalmi helyzet</p> <ol style="list-style-type: none"> 10. Jövedelem kiegészítések, támogatások. 11. Jövedelem egyenlőtlenségek.
<p>Üzleti fejlődés</p> <ol style="list-style-type: none"> 12. Cégalapítás és túlélési ráta. 13. K+F és a csúcstechnológiai, valamint technológia-igényes iparágakban való foglalkoztatottság.
<p>Föld és infrastruktúra</p> <ol style="list-style-type: none"> 14. Közlekedés. 15. Telephely vásárlás és ingatlan bérleti költségek. 16. Üresen álló és gazdátlan földek újrahasznoztása.

Forrás: a szerző saját szerkesztése DTI (2003c) alapján.

A mutatórendszer szerkezete nagyjából a **termelési tényezők klasszikus közgazdaságtani felosztásának** felel meg (ha a vállalkozókészséget az üzleti fejlődéssel azonosítjuk), azonban az egyes csoportok tartalma helyenként nem az elméletnek megfelelő közgazdasági tartalommal bír. Ez a modell egy megfeleltetést próbál létrehozni a sztenderd versenyképesség fogalom és a közgazdaságtan legalapvetőbb termelési tényező csoportosítása között, több-kevesebb sikerrel. Érdekes, miközben az Egyesült Királyság versenyképességi kiadványaiban a tudásalapú gazdaság előtérben áll, addig a regionális jelentésekben szinte csak hagyományos mutatók jelennek meg, sem

¹⁶⁴ A GVA bevezetése nem jelent érdemi változást a GDP-hez képest a DTI regionális kiadványaiban, mivel a regionális GDP számításának korábbi módszertana szinte teljesen megegyezik a GVA számításával. A GVA-t egyébként ebben a közleményben az ESA95-nek megfelelően számolják ki.

a K+F, sem a szabadalmak, sem az egyetemi hallgatók száma stb. nem szerepelnek, holott több regionális elemzés készült ebben a témakörben (Edmonds 2000).

Az adatokat az anyag mellékletében levő táblázatokban közölték, mindegyiket regionális bontásban megadva, az idősorok általában 1990-ig mennek vissza. Az adatok többségénél megoszlási viszonyszámokat (az országon belül az egyes régiók részese-dését), valamint fajlagos adatokat (általában egy lakosra számolva) is közölnek. Közismert, hogy az UK regionális beosztása 12 NUTS 1 szintű régiót tartalmaz, emiatt nem végeztek bonyolult matematikai-statisztikai vizsgálatokat (kicsi ez a régiószám), és nem adnak ki összesített rangsorokat sem a régiókra, hanem csak egyszerű leíró statisztikai módszereket használnak.

Ez az összevont jelentés szintén évente kétszer jelenik meg, nyilván szerkezete és mutatói részben összhangban állnak a DTI által kiadott „Termelékenységi és Versenyképességi Mutatók” országos kiadvánnyal (lásd 6. fejezet). A DTI szintén közöl „Üzleti Versenyképességi Mutatók” (Business Competitiveness Indicators) elnevezéssel egy adatbázist, amelyik NUTS 2 és NUTS 3 szintekre is megadja a legfontosabb adatok idősorait, félévente aktualizálva.

Az Egyesült Királyságban alkalmazott regionális versenyképesség fogalom megfelel az EU elvárásainak (vagy fordítva, az angolok befolyásolták az EU fogalmát?), a kialakított mutatórendszer pedig nyilvánvalóan alapos statisztikai megfontolások után jött létre és formálódott. Természetesen ez a mutatórendszer tükrözi a brit adatnyilvántartás lehetőségeit is. Érdekes, hogy nagyjából a közgazdaságtan termelési tényezőinek felosztásából indultak ki, viszont tartalmában nem mindig követték az elméleti kategóriákat.

8.1.4. A városi és lokális versenyképesség méréséről

Több elemzés készült és különböző mutatórendszerek születtek az elmúlt években a városok, kisebb térségek versenyképességének mérésére, elemzésére (Begg 2000; Gordon 2002; Webster-Muller 2000). Általában a makroszintű módszereket próbálták adaptálni, pl. az országokra ismertetett rangsormódszereket. Ezek az eljárások azonban a lokális térségekre, városokra kevésbé alkalmazhatók, egyrészt sokkal kevesebb megbízható információval rendelkezünk (nemcsak az adatgyűjtés hiányosságai, hanem a munkavállalók ingázásai, a telephelyi hálózatok stb. miatt több térbeli folyamat nagyon nehezen mérhető), másrészt egy városi önkormányzat bizonyos értelemben önálló várospolitikát folytathat, ezáltal a gazdasági feltételeket érdemben befolyásolhatja. A városok versenyképességével foglalkozó vizsgálatok közül csak a legfontosabbakat emelhetjük ki, amelyek eredményei nemcsak önmagukban érdekesek, hanem rávilágítanak az eltérő felfogások közötti lényegi különbségekre is.

A nagyvárosok versenyképességét meghatározó tényezőket *Kresl* és *Singh* két csoportra, gazdasági és stratégiai determinánsokra bontja (Kresl-Singh 1999). A **gazdasági determinánsok** mennyiségiek, természetes mértékegységben mérhetők, statisztikai

adatforrásokban szerepelnek. Ilyen tényezők a gazdasági szerkezet, a termelési tényezők, az infrastruktúra egyes elemei stb. Ezzel szemben a **stratégiai determinánsok** minőségek, csak interjúk alapján és helyi dokumentumok elemzésével tárhatók fel, pl. a helyi kormányzat hatékonysága, a városi stratégia, az intézményi szerkezet, a közbiztonság, a lakosok „közérzete”.

Ez a felosztás, a kemény és puha adatok elkülönítése megfigyelhető az országok versenyképességi rangsoraihoz készült felmérésekben és adatgyűjtésekben is (lásd 6. fejezet). De a stratégiai determinánsoknál nyilván tetten érhető a város specialitása, mint kormányzati jogosítványokkal, önálló hatalmi intézménnyel rendelkező területi egység, amelynek egyes intézményei bizonyos társadalmi, helyi politikai szempontokat mérlegelve módosíthatják a gazdasági feltételeket. Nyilván itt lényegében arról van szó, hogy egy város fejlődését a politikai, városrendezési törekvések nagyban befolyásolják, azaz a helyi kormányzatok által kidolgozott várospolitikai elképzelések döntőek lehetnek.

A Világbank városokhoz kapcsolódó programjaiban¹⁶⁵ is előtérbe került a **helyi gazdaságfejlesztés** (LED: Local Economic Development), amely alatt elsősorban a városok versenyképességének javítását értik. A fő cél olyan fejlesztési programok és támogatási politikák kidolgozása, amelyek segítségével a városok fejlődése elősegíthető. A Világbank főleg a városok, mint meghatározó növekedési pólusok közötti versenyt felismerve fordult a helyi gazdaságfejlesztés felé. Két alapvető vizsgálatuk eredményeit tekintjük át.

A Világbank a globalizációs folyamatok hatásait érzékelve a korábban kizárólagos nemzeti/kormányzati programok finanszírozását kiegészítve a városok fejlesztését is támogatja. Egyrészt a városodás és városiasodás felgyorsult, a fejlődő országokban is a lakosság nagyobb része már városokban él, így a városok problémáinak kezelése előtérbe került. Másrészt a városfejlesztés korábban a Világbank tevékenységében háttérben állt, emiatt a **Világbanknak egy új város stratégiát** kellett kidolgoznia. Ezen új stratégia központi célja a fenntartható városfejlődés támogatása (WB 2000).

A fenntartható városfejlődés négy dimenzióját, mint fő fejlesztési célkitűzéseket különböztették meg (WB 2000: 18-25):

- **Lakhatóság:** az életminőség mindenki számára, a szegényebb rétegek elfogadható életszínvonala, egészséges környezet (tiszt levegő, víz), közbiztonság, a nők és kisebbségek helyzete, a kulturális örökség megőrzése.
- **Kormányzás és menedzselés:** a helyi kormányzat működésének átláthatósága és elszámoltathatósága, a helyi intézmények problémák iránti érzékenysége, a helyi kormányzati szolgáltatások költség-érzékenysége.
- **Versenyképesség:** a termelékenység növekedése, széleskörű foglalkoztatottság, beruházások vonzása, a piaci lehetőségek kihasználása.
- **Bankképesség:** megfelelő pénzügyi menedzsment, a pénzügyi szolgáltatások iránti igények, hitelképes helyi kormányzat.

¹⁶⁵ A programok ismertetése megtalálható és az anyagok letölthetők: www.worldbank.org/urban/

A fenntartható városfejlődés mindegyik dimenziójánál felsorolják az előfeltételeket, az elvárt gazdaságpolitikát és intézményi hálózatot, valamint megadják a banki eszközöket és támogatási formákat is. Tehát a fenti négy dimenzió egyértelműen a Világbank új városfejlesztési stratégiájához rendszerezi az információkat, kiemelve fő célként a lakhatóságot, eszközként a versenyképesség javulását, partnerként a helyi kormányzatokat és feltételként megfogalmazva a támogatások megterülését lehetővé tevő pénzügyi háttérrel.

Az egyes dimenzióknál, így a versenyképességnél is a mutatók háromféle típusát különböztetik el: az inputmutatókat, az outputmutatókat és az eredménymutatókat (outcomes) (8.3. táblázat). Felfogásukban az **inputmutatók** azokat a háttérfeltételeket fogják át, amelyek nélkül a város nem tud fejlődni, így a befektetőknek szóló információk, a helyi szervezetek együttműködése, a különböző városi szabályozások megléte stb. Az **outputmutatók** már ezen háttérfeltételek kihasználtságát, üzleti alkalmazhatóságát, hatékony működtetését fogják át, mint a telephelyek engedélyeztetése és a cégbejegyzések gyorsasága, a mikrohitel elérhetősége, a vállalkozások információ- és pénzügyi szolgáltatásokhoz való hozzáférése stb. Az **eredménymutatók** már a város versenyképességét mérik, a szokásos mutatók alapján: gazdasági teljesítmény, foglalkoztatottság, átlagjövedelmek, beruházások stb.

8.3. táblázat A városi versenyképesség mutatórendszere a Világbanknál

Inputmutatók	Outputmutatók	Eredménymutatók
<ul style="list-style-type: none"> - Az infrastruktúra fenntartásának és fejlesztésének szervezése - Az üzleti és ingatlan szabályozás folyamata - A városi információk szolgáltatása a lehetséges befektetőknek - Technikai segítség és mikrohitelhez való hozzájutás támogatása helyi KKV-k esetén - Együttműködés az üzleti szektorok, a helyi kormányzat, a kutató intézetek és egyéb civil szervezetek között a kedvező üzleti környezet kialakítására 	<ul style="list-style-type: none"> - Az infrastrukturális szolgáltatások minősége és hatékonysága (telefon, energia, víz) - Ingatlanpiac működése - Átlagos munkába járási idő - Telephelyek engedélyeztetése és a cégbejegyzések gyorsasága - Mikrohitel elérhetősége - A vállalkozások információ- és pénzügyi szolgáltatásokhoz való hozzáférése 	<ul style="list-style-type: none"> - A városi foglalkoztatottság összetétele és növekedése - A városi átlagjövedelmek növekedése - Az informális szektor részesedése a városi foglalkoztatottságban - A városban a beruházások összetétele és növekedése - A külföldi működő tőke befektetések növekedése - A város gazdasági teljesítménye („városi GDP/lakos”) - A cégek elégedettsége a helyi üzleti környezettel

Forrás: a szerző saját szerkesztése WB (2000: 23-24) alapján.

A fenntartható városfejlődés rendszerezett áttekintése egyértelműen a sztenderd felfogást követi, a mindenki számára elérhető életminőséget tartja alapvetőnek, a város lakhatóságát, „élhetőségét”, nem csak gazdasági célokat. A fő cél, a tartós jólét eléréséhez a versenyképesség csak eszköz, amelynek javításában a helyi kormánynak kulcsszerepe van. A Világbank, mint speciális pénzügyi intézet nyilván fontosnak tartja a kölcsönök megtérülését is, amelyhez a pénzügyi infrastruktúra kiépültsége elengedhetetlen.

A Világbank egy másik szakértői csoportja a versenyképességet, mint a városfejlesztés célját szűkebben értelmezi. Felfogásukban a **városi versenyképesség** „egy városi régió olyan képessége, hogy elő tud állítani és értékesíteni olyan javak tömegét (termékeket és szolgáltatásokat), amelyek jó áron eladhatók (nem biztos, hogy alacsony áron), összevetve más városi régiók javaival. A nontraded szektor, pl. a helyi szolgáltatások, szintén befolyásolják a versenyképességet. Egy városi gazdaság, amelyik az ott élő lakosságnak az árhoz képest magasabb minőségű (értékesebb) termékeket és szolgáltatásokat állít elő, az elősegíti a város exportgazdaságát is, mivel versenyképesebbé teszi, egyúttal közvetlenül növeli az életminőséget és életszínvonalat is” (Webster-Muller 2000: 1).

A városi versenyképesség elemzésére alkalmazott **mutatórendszer** négy csoportba sorolták (Webster-Muller 2000: 43):

- **Gazdasági szerkezet:** húzóágazatok összetétele, termelékenység javulása, beruházások nagysága, szerkezet-váltás gyorsasága, a vállalati stratégiák jellemzői, a helyi verseny erőssége, a helyi beszállítók és vásárlók kifinomultsága stb.
- **Területi adottságok:** népesség korösszetétele, jövedelem eloszlás, infrastruktúra (közlekedési, telekommunikációs, energetika, ipari parkok) színvonala, természeti erőforrások, környezet állapota, pénzügyi szolgáltatások, ingatlanpiac, helyi adók, imázs stb.
- **Humán erőforrások:** munkaerőpiac mérete, munkaidő hossza, munkanélküliség, oktatás és képzés, K+F intézetek, munkabérek, jövedelemadó, szakszervezetek szerepe stb.
- **Intézményi környezet:** a központi kormány gazdaságpolitikája, központi adók, monopólium ellenes intézkedések, helyi kormányzat programjai, a helyi politikusok és helyi intézmények hatékonysága, helyi üzleti hálózatok, vállalkozókészség, korrupció stb.

A traded és nontraded megkülönböztetés megjelenik ebben a mutatórendszerben, nyilván a traded jellegű tevékenységet végző vállalatok versenyeznek nemzetközileg (amit a gazdasági szerkezethez sorolt mutatókkal vizsgálhatunk). Míg a **hely (konkrét város) jellemzőit**, mint a térbeli inputok forrását a másik három mutatócsoport fogja át, amelyek lényegében nontraded jellegűek, viszont a városban folyó traded tevékenységek sikeréhez nélkülözhetetlenek.

A Világbanknak ez a vizsgálata nem az elméleti kérdések tisztázásához, hanem inkább a városfejlesztési koncepciók kidolgozásához és a programok támogatásához

nyújtott szempontokat, részben emiatt szerepel benne hangsúlyosan a várospolitikai által befolyásolható nontraded szektor. Megadtak 11 lépésből álló stratégiát is, amelyik a városi versenyképesség legfontosabb szempontjainak meghatározásából kiindulva, az adatok elemzésén és SWOT-analízisen át jut el a fejlesztési programokig és a monitoringig.

Elméleti szempontból érdekes *Begg* (1999) témakört áttekintő munkája, amelyben rendszerezi a nagyvárosi versenyképesség elméleti hátterét és a versenyképességre ható tényezőket. A sztenderd fogalomból indul ki, így a városi versenyképesség javításának fő céljaként az ott élők jólétének, életszínvonalának javulását tartja. Megkülönbözteti a versenyképesség outputját (GDP/fő) és az inputokat. Az output szorosan kapcsolódik a munkatermelékenységhez és a foglalkoztatottsági rátához, így ezzel a három mutatóval mérhető a versenyképesség (a mutatók közötti összefüggéseket lásd 8.2.1.).

Az inputoknál négy fő tényezőt különít el, amelyek a városi versenyképességi „labirintust”¹⁶⁶ determinálják (*Begg* 1999: 802-804):

- **Ágazati trendek:** a város gazdasági szerkezete, a szerkezetváltás, illetve az országos gazdaságpolitikák hatása a város gazdaságára.
- **Vállalati jellemzők:** a hazai és külföldi tulajdonú cégek aránya, a vállalati versenystratégiák jellemzői, a vállalat alapítások gyakorisága.
- **Üzleti környezet:** a munkaerőpiac, az ingatlan használat, társadalmi kohézió, környezeti tényezők, együttműködési készség.
- **Innováció és tanulás:** információkhoz való hozzáférés, kutatói kapacitások elérhetősége, hálózati együttműködések.

A városi versenyképesség háttere ezzel a négy tényezővel leírható, amelyek közül kettő (vállalati jellemzők, üzleti környezet) megegyezik *Porter* vállalati versenyelőnyök forrásaival (lásd 2.4. ábra). A mási két tényező is kiemelkedő fontosságú, mivel egy városban a szerkezetváltás hosszú évekbe kerülhet. Nyilván a dinamikus versenyelőnyök forrása az innováció, amely a versenyképesség fenntarthatóságát biztosíthatja, egyúttal megteremtve a fedezetét a magasabb munkabéreknek is.

Részben *Begg* fenti gondolatai és modellje alapján végezték el négy nagyváros és vonzáskörzete versenyképességének összehasonlító vizsgálatát (London, Bristol, Liverpool/Manchester, Skócia központi övezete) (*Begg* 2002). A tanulmánykötetben kiemelik, hogy sok esetben a versenyképességet a háttérfeltételekhez kötjük, holott hasonló feltételű városok versenyképessége nagyon eltérő lehet, tehát a várospolitikai és stratégiai, a közösségi szabályozás is fontos. A hely (a térbeli elhelyezkedés), a város múltja és öröksége (városszerkezet, infrastruktúra, kormányzati hivatalok), a helyi kormányzás minősége és néha a merő szerencse is befolyásolja egy-egy város versenyképességének alakulását, hogyan tudja felnevelni, odavonzani és megtartani a jöve-

¹⁶⁶ Az ábrán mindegyik tényező nyilakkal össze van kötve mindhárom output jellegű mutatóval, érzékelve az egymásra hatásokat, a kapcsolatokat. Így valóban szövevényes kapcsolatrendszer rajzolódik ki, amelynél a kijáratot (a labirintusból a kiutat) a gazdasági teljesítményre épülő, az ábra tetején levő „jólét” érzékelteti (*Begg* 1999: 802).

delmező gazdasági tevékenységeket. A versenyképesség mindig a tényezők kombinációjától függ, de nincs garancia a sikerre, mindegyik városban helyben kell kitalálni és megvalósítani a fejlesztési stratégiákat a többi hasonló jellegű várossal versengve.

A kutatás megállapította, habár nincs egyértelmű recept a városok versenyképességének javítására, de négy tényezőcsoport kiemelhető:

- **Szerkezetváltás:** lényeges a specializáció, amely a gyorsan bővülő piacú új tevékenységeket követi, és amely együtt jár a helyi versennyel, az ehhez kapcsolódó innovációval és klaszteredéssel.
- **Technológia és tudás:** a növekvő nyitottságú globális gazdaságban a versenyképesség a tényezők elérhetőségétől és minőségétől (infokommunikációs technológiáktól), az újonnan alakuló vállalkozásoktól, valamint a koordinációtól függ, ahogyan az üzleti szféra és a kormányzati szervezetek összehangolják tevékenységüket.
- **Ingtatlanpiac és várostervezés:** a telephelyek kedvező költségei, az új jövedelmező tevékenységekhez szükséges olcsó bérletű hely (ipari park, inkubátorház), az alacsony költségekkel járó infrastrukturális szolgáltatások javíthatják a cégek versenyelőnyeit.
- **Társadalmi kohézió:** döntőek a társadalmi feltételek, nemcsak a munkaerő képzettsége, attitűdje, hanem az együttműködési készségek, a helyi politikai elit összefogása és közös célok megfogalmazása.

A vizsgálat rámutatott arra, hogy a városok versenyképességénél két olyan alapvető tényezővel is számolnunk kell, amelyek országok esetén nem merülnek fel. Az egyik a **várostervezés, -rendezés** jelentősége, hogyan alakítják ki a városszerkezetet, lesz-e elegendő, jól megközelíthető, alapvető infrastruktúrával ellátott ingatlan. A másik a **társadalmi kohézió**, az ott élők összefogása, amely szükséges bizonyos közös célok, jövőkép kialakításához és az ahhoz vezető lépések kidolgozásához. Azaz egy városon belül a különböző csoportok közötti párbeszédet lehetővé tevő fórumoknak, az érdekeltek kulturált kezelésének nagy jelentősége van.

Túlmutat a városi versenyképéségen a **lokális térségekre** Finnországban elvégzett vizsgálat (Huovari-Kangasharju-Alanen 2001). A versenyképéséget úgy definiálták, mint a régiók képésége az olyan gazdasági tevékenységek kialakítására, odavonzására és megtartására, amelyek az ott élők jövedelmi helyzetét és életszínvonalát javítják. A régiók főleg a mobil termelési tényezők, a szakképzett munkaerő, innovatív vállalkozások és a mobil tőke helyben tartására és odacsábítására törekszenek. A szerzők empirikus vizsgálatot is végeztek a 85 NUTS 4 szintű finn lokális térségre.

Négy tényezőcsoportot emeltek ki, amelyekkel mérték a lokális térségek versenyképéséget (Huovari-Kangasharju-Alanen 2001: 9-13):

- **Humán tőke:** munkaképes korú lakosság aránya, foglalkoztatottság, egyetemi hallgatók, felsőfokú végzettség.
- **Innovativitás:** K+F kiadások, szabadalmak, csúcstechnológiai szektorok részeseése a GDP-ből.

- **Agglomeráció:** népesség nagysága, agglomeratív ágazatok, támogató szektorok (klaszterek), specializáció.
- **Elérhetőség:** főbb piacok közötti elérhetősége, légi közlekedés, külkereskedelmi cégek.

Összesen 15 mutatót vizsgáltak, tényezőcsoportonként 3-5-öt. Az országos átlaghoz viszonyítva térségenként a %-os értékeket vették, az így adódott értékeket mutatóként sztenderdizálták. Egy-egy tényezőcsoporton belül külön alindexeket képeztek a sztenderdizált mutatók értékeinek összeadásával. Mind a négy tényezőcsoportot azonos súlyúnak véve a négy alindexből alakították ki az **általános versenyképességi indexet**, amely az országos átlaghoz viszonyítva mutatja egy-egy térség versenyképességét. Kiemelték, hogy szándékaik szerint az endogén növekedéshez és az új gazdasági földrajzhoz kapcsolódnak ezek a tényezőcsoportok és a mutatók.

A négy tényezőcsoport jól szemlélteti, hogy kisebb térségek esetében az ágazati specializáció és az elérhetőség (közlekedés, földrajzi helyzet) fontossága felértékelődik. Lényegében a **településszerkezetben elfoglalt pozíció** és a **humán erőforrás minősége** a két lényeges tényező (hasonlóan a globális városhierarchiákhoz, lásd 3. fejezet). Nyilván a fenti tényezők között jelentős átfedések, szoros kapcsolatok állnak fenn, ami az alkalmazott statisztikai módszer használhatóságát is megkérdőjelezheti. Az általános versenyképességi index a 85 finn kistérség esetében erős korrelációt mutat az egy lakosra jutó GDP-vel, ezáltal a lokális gazdasági növekedés speciális tényezőinek minősíthető a fenti csoportosítás.

A lokális és regionális versenyképességi vizsgálatok közül logikai szerkezetét tekintve kiemelkedik *Robert Huggins* (2003) modellje, amelyik nemcsak bizonyos mutatókat tartalmaz, hanem azok egymásra hatását is megadja. A modell kidolgozásának két alapvető szempontját emeli ki: a benchmarking fontosságát és a mutatórendszer szerkezetének áttekinthetőségét. A tanulmány közli a térségek versenyképességének összehasonlíthatóságát lehetővé tevő komplex index kiszámítását is.

A regionális/lokális versenyképességi index elkészítésekor nem önmagában a versenyképesség mérése a cél, hanem a régiók összehasonlítása (benchmarking), mivel egy régió versenyképességét csak a többi hasonló nagyságú területi egység pozícióihoz lehet mérni. Lényeges az is, hogy áttekinthető és minél egyszerűbb módszert kell kidolgozni, amelyik a politikusok és a közvélemény számára is érthető és követhető, ezáltal a regionális politika számára is elfogadható célok (prioritások) fogalmazhatók meg.

A dolgozatban a lokális és regionális versenyképességre *Storper* (1997) definíciója található, mint a „szubnacionális gazdaság azon képessége, hogy odavonzza és megtartsa a stabil vagy növekvő piaci részesedésű cégeket, miközben stabilan fennmarad avagy növekszik az életszínvonala mindazoknak, akik részt vesznek ezekben a tevékenységekben” (Huggins 2003: 89). Egy régió alacsony munkabérekkel is vonzó lehet, de ez nem hozza létre a tartós fejlődést. Valódi lokális és regionális versenyképesség csak **magas bérek és magas foglalkoztatottsági ráta** mellett alakul ki, ezáltal az élet-

színvonal széles körben növekedhet. Véleménye szerint két mutatóval fejezhető ki a **versenyképesség „eredménye”** (outcomes): a munkabérekkel és a munkanélküliségi rátával. Egyértelmű, hogy ez a megközelítés komplex szemléletű, a termelékenységet és az életszínvonalat egyaránt fontosnak tartja, azaz lényegében a sztenderd fogalom bizonyos továbbfejlesztéséről van szó.

Huggins kiemeli, hogy egy gazdaság tartós fejlődése, legalábbis középtávon az új, gyorsan bővülő és jövedelmező szektoroktól függ. Lényegében arról van szó, hogy a termékciklus első szakaszára kell koncentrálni, mivel a sztenderdizálás után, az érettség szakaszában már főleg alacsony bérű munkahelyek keletkeznek. Napjainkban bizonyos kulcságazatokban elért pozíciók a fontosak, főleg a **tudásalapú üzletágakban**: mikroelektronika, biotechnológia, telekommunikáció, számítógépek és szoftverek stb. *Porter* kompetitív fejlődésről ismertetett gondolatai jelennek meg (lásd 4. fejezet), amikor *Huggins* az egyedi termékek, szolgáltatások (a termékdifferenciálás) fontosságát emeli ki, amelyek lehetővé teszik magasabb munkabérek kigazdálkodását. Az alacsony technológiai színvonalú, inkább fizikai munkaerőt igénylő, avagy természeti erőforrásokra támaszkodó iparágakban előbb-utóbb alacsonyak maradnak a bérek.

A versenyképesség fontos kulcstényezője az olyan **cégek kritikus tömege**, amelyek képesek új vállalkozásokat és innovációkat létrehozni a gyorsan növekvő szektorokban és ezáltal új munkahelyeket létesíteni. Emiatt lényeges kritérium a **vállalkozások sűrűsége**, mivel szoros összefüggés van a cégek földrajzi koncentrációja és a versenyben való sikerességük között. Ha alacsony a cégsűrűség, akkor általában kevés munkahely jön létre, így nem javul a foglalkoztatottság, a helyi „versenygerek” nélkül pedig a hatékonyság alig javul. A gyorsan bővülő szektorokban térben izoláltan működő cégek magas tranzakciós költségekkel működnek, drágán és megkésve jutnak információkhoz (innovációkról, technológiákról, piaci helyzetről stb.), ezen információk dekódolása és értelmezése nehézkes, így előbb-utóbb versenyhátrányba kerülnek, emiatt alapvető fontosságú számukra a **hálózati együttműködések** kialakítása (*Huggins* 1997). Ezek a vállalati hálózatok és klaszterek pedig már részt tudnak venni a regionális hálózatokban, azaz képviselni tudják érdekeiket a régió fejlesztésére kidolgozott programokban.

Egy-egy régió versenyképessége nem mérhető egyetlen mutatóval, önmagában nem elegendő sem a GDP, sem a termelékenység, mivel a tartós fejlődésre több, összetett tényező hat. Fontosak a társadalmi feltételek is, pl. a feldolgozóipari ágazatok munkakultúrája eltér a tudásalapú ágazatokétól. Nem célszerű keverni a kettőt, a meglévő ágazatok versenyképességének erősítésére mindig a munkakultúrához igazodó regionális gazdaságfejlesztési stratégiákat kell kidolgozni. Sajnos a politikai, társadalmi, kulturális stb. tényezőket nehéz megmérni úgy, hogy a régiók összehasonlíthatók legyenek. A sokféle mutatóból azokat kell kiválasztani, amelyek a versenyképesség legfontosabb szempontjait mindegyik régióra mérhető módon, ugyanolyan tartalommal visszaadják.

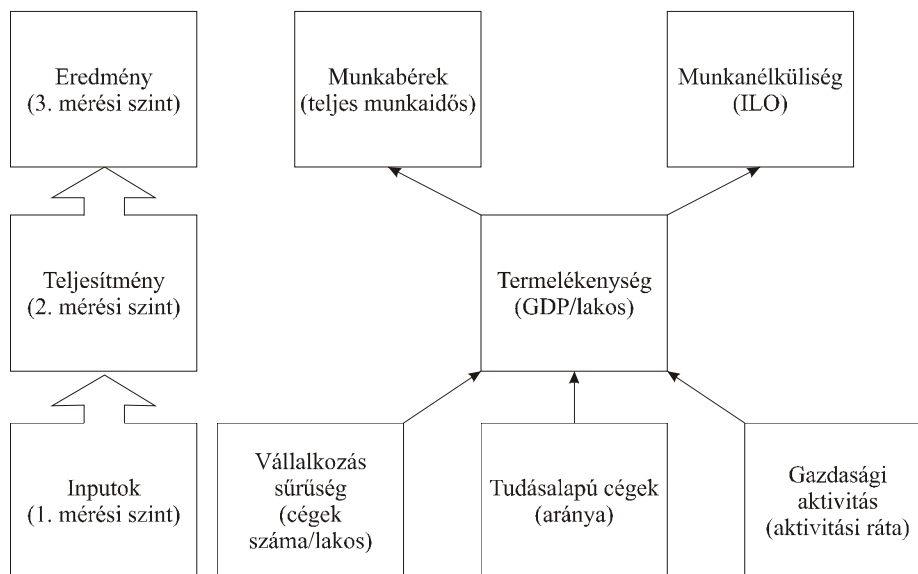
A fentiek alapján egy **valós versenyképességi modell** kidolgozásánál alapelvek, hogy az elérhető adatokra támaszkodva a lokális, regionális és országos (nemzeti)

szintre egyaránt érvényes szempontokat kell megtalálni, amelyekben a területi egység gazdasági teljesítménye, az innovatív üzleti magatartás és az életszínvonal emelkedése egyaránt megfogalmazódnak. Valós alatt azt értjük, hogy a modell alapján értelmezhetőek legyenek a versenyképesség javítására teendő főbb lépések is.

Huggins a lokális és regionális, azaz együttesen a területi versenyképesség mérésére a fenti gondolatokon alapuló **háromszintű modellt** dolgozott ki (8.1. ábra). A modell lényege a szintek egymásra épülése, mivel az inputok színvonalától függ a gazdasági teljesítmény, amelynek eredményeként nőnek a munkabérek és csökkenhet a munkanélküliség, ezáltal az elvárt társadalmi célok (jólét, foglalkoztatottság) megvalósulhatnak:

- **1. mérési szint:** azok az inputok, amelyek hosszabb távon befolyásolják a területi egység versenyképességét,
- **2. mérési szint:** a megvalósult versenyképesség (revealed competitiveness) mérése egyetlen mutatóval, a termelékenységgel,
- **3. mérési szint:** a versenyképesség eredményei, amelyek megjelennek növekvő munkabérekben és új munkahelyekben.

8.1. ábra A területi versenyképesség háromszintű modellje



Forrás: a szerző saját szerkesztése Huggins (2003: 91) ábrája alapján.

Az első mérési szinten három inputtényező található: a vállalkozások sűrűsége, a tudásalapú cégek aránya és a gazdasági aktivitás. Ez a három input megfeleltethető a közgazdaságtan hagyományos termelési tényezőinek: a vállalkozások sűrűségével a vállalkozókészséget mérhetjük, a tudásalapú cégek arányával a technológiát, míg a

gazdasági aktivitással a munkát. Másképpen a termelési függvények szokásos paramétereit: munka, tőke, technológia jelennek meg. (A tőke kimaradt a modelltől, valószínűleg térbeli mérhetőségi problémák miatt.) A második mérési szinten levő termelékenység mérése megegyezik a gazdasági növekedéssel (GDP/lakos), míg a harmadik szint a jóléthez kapcsolódik. Ez a modell lényegében a fenntartható regionális növekedést írja le a sztenderd versenyképesség fogalmával összhangban. Előnyös, hogy viszonylag kevés és mérhető mutatókat alkalmaz, a modell szerkezete is egyszerű és áttekinthető.

A fenti modellben hat mutató szerepel, amelyek önálló közgazdasági tartalommal bírnak és külön-külön is értékelhetők. A versenyképességre ható tényezőket, illetve az eredménymutatókat nemcsak külön-külön kellene elemezni, hanem célszerű lenne egy **komplex indexet** megadni, azaz összemérni és rangsorba állítani versenyképességük alapján a vizsgált régiókat. Az Egyesült Királyság ismertetett regionális versenyképességi mutatórendszere mindegyik tényezőt elkülönülten kezeli, sem a tényezők közötti kapcsolatokat, sem a komplex mutatót nem adják meg.

A háromszintű modell alapján, a hat mutatóból kiindulva *Huggins* egy nagyon egyszerű összemérési algoritmust használt, amelyet az Egyesült Királyság régióira ismertetett (Huggins 2003: 92-94). Mind a hat mutató esetén a régió értékét az országos átlaghoz viszonyította, az eltéréseket sztenderdizálva. Mindegyik szintet egyharmados súllyal véve (ekkor a három inputtényező külön-külön egykilencednyi súlyt képvisel, míg a két eredménymutató egyhatodnyit), a három szintre adódó sztenderdizált értékeket összegezhettük. A régiókra így adódó aggregált értékeket az országos átlaghoz viszonyítva megkapjuk a régió versenyképességét mutató indexet, %-ban kifejezve. Tehát egyszerű súlyozási algoritmust javasol, hasonlóan az *IMD* által megadott országos rangsoroláshoz (lásd 6. fejezet).

A **háromszintű modell komplex** abban az értelemben, hogy a versenyképesség input- és outputoldalát együtt kezeli, és megad egy logikai szerkezetet a versenyképesség értelmezésére és mérésére (hasonlóan az írországi piramishoz, illetve *Begg* modelljéhez). De komplex azért is, mert módot ad egy összesített index, egy rangsor kiszámítására. Ez a modell nem foglalkozik a hagyományos versenyképességi mutatókkal (pl. exportrészesedés, bérköltségek, árak), hanem a dinamikus inputtényezőket, azaz a **dinamikus agglomerációs előnyöket** veszi alapul (tudásalapú cégek, vállalkozások sűrűsége). Részben azért, mert szubnacionális területi egységek esetében viszonylag kevés adat áll rendelkezésünkre. Ez a megközelítés és modell mindegyik területi egységre alkalmazható, a kistérségektől a nagyvárosi régiókig, lényegében a sztenderd felfogás gyakorlatias megközelítése, amely itthon is alkalmazhatónak tűnik, pl. a városok sikerességének vizsgálatára (Timár 2003).

Talán éppen egyszerűsége miatt a háromszintű modell kissé elnagyoltnak tűnik, pl. a vállalkozások sűrűsége függ a gazdasági szerkezettől (így a cégek méretétől, amelyet sok esetben az iparágban alkalmazható technológia is befolyásol), a régiók típusától (neofordista, avagy tudásalkalmazó régióknál alig van tudásalapú cég). Az 1. mérési szinten levő inputmutatók sem igazi tényezők, hanem inkább következmények (pl. a

tudásalapú cégek az innovációs és oktatási rendszertől, a kommunikációs infrastruktúra kiépültségétől függnék).

A fentiekben a városi és lokális, regionális versenyképesség mérésére, a versenyképességre ható tényezők rendszerezésére több példát ismertettünk. Mindegyik esetben tetten érhető, hogy sem a vállalati, sem a makroökonómiai versenyképességet nem lehet alkalmazni szubnacionális régiókra, éppen az eltérő sajátosságok miatt. Talán a makroökonómiai felfogások, növekedési elméletek hatottak leginkább a különböző kísérletekre, de mindenképpen megjelennek az eltérő jegyek is. Városok, kistérségek esetében az ingatlanpiac, a városrendezés, a közlekedési elérhetőség, a társadalmi kohézió, a helyi fejlesztési politika döntő lehet.

8.2. A versenyképesség egységes fogalma

A sztenderd versenyképesség fogalma országok vizsgálatára született, de a 90-es évek közepén már régiókra is értelmezték. Az OECD több tanulmánya a versenyképesség fogalmat árnyaltan értelmezi: a **régiók versenyképessége** nem más, mint „... képesség olyan javak és szolgáltatások előállítására, amelyek a hazai és nemzetközi piacokon is értékesíthetők, miközben az állampolgárok növekvő és hosszú távon fenntartható életszínvonalat érnek el”¹⁶⁷. Ugyanezen tanulmányban található másik értelmezés szerint, amely szintén nem a közgazdaságtan, hanem inkább a regionális politika szempontjait emeli ki, a regionális versenyképesség az **endogén fejlődés felgyorsítást** jelenti, amely főleg a helyi vállalkozások támogatásával és innovációs potenciáljuk megerősítésével érhető el. Ebben a megközelítésben a versenyképesség intézményi kapacitástól, a közintézmények és magánszervezetek (regionális) hálózatától függ, amelyek az innovációk befogadását segítik elő a tanulási (információátadási) folyamat hatékonysága és a szinergia javításával.

A versenyképesség sztenderd fogalmát gyakorlatiasabb szempontokat figyelembe véve többen megpróbálták kiterjeszteni. Főleg az USA Versenyképességi Tanácsa, az OECD és az EU (részben áttekintett) dokumentumait tekintik irányadónak, amelyekre a regionális versenyképesség meghatározásakor és modelljének kialakításakor a későbbiekben mi is támaszkodunk.

Az OECD több dokumentuma és az EU hatodik regionális jelentése alapján napjainkban széles körben elterjedt a **versenyképesség egységes fogalma** (EC 1999b: 75; Hatzichronoglou 1996: 20; Wienert 1997: 22):

„a vállalatok, iparágak, régiók, nemzetek és nemzetek feletti régiók képessége relatíve magas jövedelem és relatíve magas foglalkoztatottsági szint tartós létrehozására, miközben a külgazdasági (globális) versenynek ki vannak téve”.

¹⁶⁷ Az OECD „Regional Competitiveness and Skills” című anyagának 35. oldalán található a regionális versenyképesség ezen megfogalmazása, amelyet a 3. jegyzet szerint (102. oldal) az USA Versenyképességi Tanácsának (US Competitiveness Policy Council) elnöke 1995-ben tett közzé és először az USA elnökének és kongresszusának szóló 1992-es jelentésben fordult elő (OECD 1997a).

Ez az egységes versenyképesség fogalom a sztenderd fogalom pontosításának tekinthető, mivel a nehezen mérhető életszínvonal helyett két, az életszínvonalhoz kapcsolódó közgazdasági mutatót hangsúlyoz, a magas jövedelmet és a foglalkoztatottságot. Ez a fogalom elég rugalmas és széles körben használható, az értelmezéskor figyelembe veendő legfontosabb szempontok:

- komplex, azaz **mindegyik gazdasági alapegységre** (vállalat és iparág, régió és ország) értelmezhető fogalom, tehát a vállalati és a területi verseny résztvevőire egyaránt,
- két mérhető közgazdasági kategóriát: a **megtermelt jövedelmet** és a **foglalkoztatottságot** emeli ki, azaz nem a nehezebben mérhető jólétet, avagy életszínvonalat,
- a nemzetközi versenyben való részvételt, a **nyitott gazdaságot** veszi alapul, azaz csak a globális versenyben (otthon avagy külföldön egyaránt) eladható, piacképes termékek és szolgáltatások előállítását,
- relatíve magas jövedelmet vár el, de **nem foglalkozik a jövedelem-eloszlás** jellemzőivel a tőketulajdonosok és a foglalkoztatottak között,
- részben **társadalompolitikai célokhoz** kapcsolódva a foglalkoztatottság magas szintjét feltételezi, de nem tér ki a foglalkoztatottság összetételére (a munkaerő minőségére, képzettségére),
- mindkét közgazdasági kategóriánál a „**relatív magas**” kifejezést használja, ami talán kevésbé egzakt, de a növekedési ütem (relatív mutató, flow jellegű) és az elért szint (abszolút mutató, stock típusú) közül egyiket sem helyezi a másik elé, mindkettőt fontosnak tartja.

A versenyképesség fenti komplex fogalmának konkretizálásakor, mérhetőségének tisztázásakor a vállalatok és iparágak, valamint a régiók, városok és országok esetében továbbra is fennállnak árnyalatnyi eltérések, mivel a korábban ismertettek szerint a közöttük folyó **verseny jellemzői eltérőek**. A jövedelem és a foglalkoztatottság is más módon értelmezhető és mérhető a verseny két különböző alaptípusa között, emiatt továbbra is megkülönböztethetjük a vállalati (mikrogazdasági) és a területi egységek (régiók, országok) versenyképességét:

- A **vállalatok, iparágak**¹⁶⁸ akkor versenyképesek, ha termékeik, szolgáltatásaik értékesíthetők a nemzetközi piacokon, magas jövedelmet (hozzáadott értéket) érnek el úgy, hogy nem csökken foglalkoztatottjaik száma, azaz új technológia alkalmazásakor, a termelékenység növelésekor sem kell elbocsátaniuk foglalkoztatottjaikat.
- A **régiók, városok és országok**, mint területi egységek akkor versenyképesek, ha gazdaságuk nyitott és az egy lakosra jutó jövedelmük tartósan magas és növekvő, valamint magas szintű és nem csökkenő a foglalkoztatottsági ráta, azaz ebből a jövedelemből a lakosság széles rétegei is várhatóan részesülnek.

¹⁶⁸ Az iparág inkább mezoökonómiai és nem mikroökonómiai fogalom, de a versenyképesség szempontjából talán a vállalatához jobban hasonló, mint a régióhoz.

A versenyképesség fenti fogalmát egységesnek nevezzük, de ez csak **egységes szemléletet**, egységes alapállást jelent, nem azt, hogy teljesen ugyanazt a fogalmat és gondolatot, egyazon mérhetőségi kritériumokat lehet alkalmazni a verseny eltérő típusaira. Viszont ez a közös szemlélet sugallja, hogy napjainkban egyre inkább eltűnik a merev határ a mikro- és makroökonómiai felfogások között, amint már kitértünk rá korábban, a vállalat napjainkban nem elszigetelt szervezet (az ismertett hálózatok, klaszterek, stratégiai szövetségek stb. miatt), hanem helyi üzleti környezetébe beágyazódottan értelmezendő. A térség gazdasága sem csupán „személytelen” ágazatok halma, hanem az érdekeiket megjelenítő és képviselő cégek együttese. De nemcsak cégeké, hanem kormányzati és intézményi egységeké, amelyek a piaci versenyben elérhető sikerekhez nélkülözhetetlen helyi üzleti környezetet biztosítják.

A versenyképesség fenti egységes fogalma első olvasásra túl általánosnak, semmitmondónak, a közgazdaságtudomány elvárásaihoz viszonyítva „pongolyának” tűnik, ráadásul a két eltérő versenytípust is „összemosza”. Viszont ha értelmezzük a fogalom háttérét, akkor a gazdaságpolitikai üzenet rögtön nyilvánvalóvá válik: a versenyképesség nem más, mint a globális versenyben elfogadott minél nagyobb **gazdasági teljesítmény**, amely egyrészt a képződő jövedelmekkel mérhető, másrészt a foglalkoztatottság magas szintjével. Másképpen versenyképesség alatt a gazdasági teljesítmény olyan növekedését értjük, amely magas foglalkoztatottság és ráadásul fenntartható környezeti fejlődés mellett valósul meg (EC 1999d). Nyilván a fogalom gyakorlati alkalmazásakor kiemelkedő fontosságú, hogy milyen mutatókkal és hogyan mérjük az alkalmazott közgazdasági kategóriákat.

8.2.1. A regionális versenyképesség fogalmáról és méréséről

A regionális versenyképesség fogalmának értelmezésekor az egységes fogalomból indulunk ki, de nyilván figyelembe veszünk speciális sajátosságokat is. A **regionális versenyképesség fogalma**: nyitott gazdaságban a „régiók képessége relatíve magas jövedelem és relatíve magas foglalkoztatottsági szint létrehozására”. Ez a fogalom, mint elvi kategória túl általános, csak akkor használható, ha mérhető, operacionalizálható mutatókat rendelünk hozzá. A régiók empirikus vizsgálatai során a fogalom mindkét része, a jövedelem (a tényezőjövedelmek) és a foglalkoztatottság is mérhető kategóriák, mégha a régiók típusától függően (tervezési, csomóponti, homogén) eltérő is a mérések pontossága. Kiemeljük, hogy a különböző területi szintek: a régiók, térségek, városok versenyképességére ugyanaz a fogalom érvényes, nem tárgyaljuk külön őket. Nyilván a korábbiakkal összhangban város alatt egy nagyobb lélekszámú települést értünk vonzaskörzetével együtt, tehát általában több településből álló lokális térséget, nem pedig önmagában egy városi jogállású települést.

A regionális versenyképesség **mérésekor** több kérdés felvetődik, a fogalomban szereplő közgazdasági kategóriák mindegyikére a területi statisztikai gyakorlatban csak jó becslések adhatók. A definícióban a **jövedelem központi kategória**, így meg kell

határoznunk, hogy mit értünk jövedelemen, illetve hogyan mérjük. Rögtön felmerül, hogy a megtermelt jövedelem, avagy a rendelkezésre álló jövedelem fejezi-e ki jobban a régió versenyképességét? Arról nem is beszélve, hogyan hat a régióban élők életszínvonalára.

A **regionális GDP**, a bruttó hazai termék régióban keletkezett része¹⁶⁹, az egy év alatt előállított összes elsődleges jövedelem (munkabérek, tőkekamatok, osztalékok, földek bérleti díja, vállalatok nyeresége, amortizáció), amelyet a régióban székhellyel vagy telephellyel rendelkező cégek és az ott lakó egyének realizálnak (Szabó L. 1998).

A **regionális NDI**, a régióban élő lakosság rendelkezésére álló jövedelem, a régióban állandó lakóhellyel rendelkező lakosság által realizált összes elsődleges jövedelem, amelyet más régióban végzett tevékenységért is kaphatnak, avagy a régióból kivonhatnak a más régióban (pl. külföldön) élők, illetve módosíthatnak a régiók közötti jövedelemtranszferek (származékos jövedelemáramlások) is. Ilyenek lehetnek pl. a szülőktől a máshol élő gyerekeknek történő pénzküldések.

A regionális GDP a régió gazdaságának teljesítményét, „értékteremtő erejét” fejezi ki, viszont a régióban keletkezett jövedelmeket (pl. osztalékot, nyereséget stb.) a jövedelemtulajdonosok kivonhatják (Pukli 2000; Szabó L. 1998). Emiatt a regionális NDI mutatja a régió lakosságának „gazdagságát, vagyonosságát, befektető erejét”, a rendelkezésükre álló és felhasználható jövedelmeket, voltaképpen az életszínvonalat és a jólétet. Mindkét mutató alkalmazásának vannak hasznos szempontjai, de a régiókra vonatkozó statisztikák jelenleg csak a regionális GDP számítására adnak módot.

Az EU a NUTS 2 szintű régiókban az **egy lakosra jutó GDP**-vel méri a régiókban keletkező jövedelmek nagyságát. A regionális vizsgálatoknál a GDP több esetben torzított eredményt ad (pl. az ingázások miatt), a tényleges értéket a nagyvárosi régióknál felülbecsüli (ahová a környékről bejárnak dolgozni) és a szomszédos agrárregióknál alulbecsüli (ahonnan eljárnak dolgozni).

Az egységes versenyképesség fogalmánál a **relatív magas jövedelem** (amit az egy főre jutó GDP-vel mérünk) és a **relatív magas foglalkoztatottsági szint** (amit a foglalkoztatottsági ráta mutat) a két fő tényező. Ezt a két tényezőt külön-külön is lehet mérni, de közöttük közismert módon kimutatható egy kapcsolat, mivel az egy lakosra jutó GDP felbontható három részre, három szorzókomponensre:

$$\frac{GDP}{lakónépeség} = \frac{GDP}{foglalkoztatottak} * \frac{foglalkoztatottak}{munkaképeskorúak} * \frac{munkaképeskorúak}{lakónépeség}$$

¹⁶⁹ Pontosabb a GRP rövidítés, amely a Gross Regional Product (bruttó regionális termék) kifejezésből ered. Magyarországon területi GDP-ről beszélünk, de általában megyei GDP-t értünk alatta (megyénél kisebb területi egységre nem számolják ki), a regionális GDP a régiót alkotó megyék adatainak aggregálásából áll elő.

A fenti egyszerű dekompozíciós képlet¹⁷⁰ jobb oldalán lévő három komponens eltérő fontossággal bír a regionális versenyképesség mérésekor:

- (a) Az első komponens a régióban az egy foglalkoztatottra¹⁷¹ jutó GDP, azaz a GDP előállításában résztvevőkre jutó átlagos bruttó hazai termék. Megközelítőleg egyenlő a **munkatermelékenységgel**, az egy ledolgozott órára jutó kibocsátással, amit a versenyképesség empirikus vizsgálatainál általában alapul vesznek, mint elfogadható becslést.
- (b) A második komponens, a **foglalkoztatottsági ráta** azt méri, hogy kielégítő mennyiségű munka áll-e a régió munkaképes korú lakosságának rendelkezésére. Mint azt korábban megjegyeztük, a régiók közötti ingázás nagyságától is függ, hogy ez a komponens a régióban élők foglalkoztatottságát milyen pontossággal méri.
- (c) A harmadik komponens a régió **munkaképes korú lakosságának aránya a lakónépességben belül**, amely nagyjából állandó, időben lassan változik. A GDP-nek a NUTS 2 szintű régiók közötti eltérését kevésbé módosítja ez a komponens és a regionális politika által alig befolyásolható, ezért az elemzések során általában eltekintenek vizsgálatától. Habár a munkaerőforrásnak, mint a gazdasági növekedés egyik mennyiségi tényezőjének kihasználása alapvető. Nyilván egy-egy régió konkrét vizsgálatánál nagyon fontos lehet a lakosság életkor szerinti összetétele.

A **regionális versenyképesség mérése** a fenti megjegyzések alapján négy gazdasági kategóriára vezethető vissza, amelyek között az alábbi összefüggés áll fenn:

$$\text{fajlagos_regionális_jövedelem} \approx \text{munkatermelékenység} * \\ * \text{foglalkoztatottsági_ráta} * \text{korösszetétel}$$

A fentiekből adódik, hogy a **regionális versenyképességnek nincs egyetlen kiemelt mutatója**, nem jellemezhető egyetlen tényezővel, hanem egymáshoz szorosan kapcsolódó, viszonylag jól mérhető és egyértelmű **közgazdasági kategóriák együttesét** jelenti. Nemcsak a mutatók jelenlegi nagysága érdekes, hanem időbeli változása is. Ha a régió lakosságának **korösszetételétől eltekintünk**, akkor három alapmutatónk marad:

- a regionális **GDP egy lakosra jutó nagysága**, és növekedési üteme,
- a régióban a **munkatermelékenység**, és növekedési üteme,
- a régióban a **foglalkoztatottsági ráta** és változása.

¹⁷⁰ A regionális gazdasági növekedést többféle dekompozíciós módszerrel lehet vizsgálni, azaz különböző összetevőkre visszavezetni (Nemes Nagy 1987).

¹⁷¹ Az ILO definíciója szerint foglalkoztatott a munkaerőfelmérés során megkérdezett 15-74 éves olyan személy, aki a megfigyelt héten legalább 1 órányi, jövedelmet biztosító munkát végzett, vagy munkájától csak átmenetileg volt távol (betegség, sorkatonai szolgálat stb. miatt) (Katona-Lengyel 1999).

A fajlagos GDP nyilván többféle dekompozíciós eljárással is felbontható, a 2003-as Európai Versenyképességi Jelentésben a részmunkaidőt is figyelembe vették, azaz még egy szorzótényezőt beépítettek a képletbe (EC 2003b: 130; Gardiner 2003: 4):

$$\frac{GDP}{lakónéesség} = \frac{GDP}{ledolgozott_óra} * \frac{ledolgozott_óra}{foglalkoztatottak} * \frac{foglalkoztatottak}{munkaképeskorúak} * \frac{munkaképeskorúak}{lakónéesség}$$

Ezen képlet jobb oldalán levő szorzótényezőknek is a korábbiakhoz hasonló közgazdasági kategóriák feleltethetők meg:

$$fajlagos_regionális_jövedelem \approx munkatermelékenység * \text{átlagos_munkaidő} * foglalkoztatottsági_ráta * korösszetétel$$

Ez a második felbontás valamivel árnyaltabb vizsgálatokat tesz lehetővé, mivel itt a **munkatermelékenység valódi közgazdasági tartalmát** mérjük, míg az első képlet-nél csak becsüljük. Nyilván minél kisebb területi egységeket elemzünk, annál inkább célszerű figyelembe venni a ledolgozott munkaidőt. Egy-egy kistérség esetében a szezonális munkák, a részmunkaidős tevékenységek kiemelkedők lehetnek (pl. turisztikai térségeknél). Nyilván a statisztikai adatgyűjtések korlátai miatt nehéz megbízható információkat kapni a ledolgozott órákról, nemcsak a feketemunka, hanem az önfoglalkoztatás elterjedése miatt is. Megjegyzem, hogy a vizsgálatok szerint az Európai Unió versenyképessége azért is gyengül, mert a ledolgozott órák száma elmarad az USA-ban mérttől (lásd 7. fejezet).

Nemes Nagy József (2001) a magyar statisztikai kistérségekre a fenti dekompozíciós felbontásra egy közelítő becslést alkalmazott. Kistérségekre nem számolnak GDP-t, ezért az adóköteles jövedelemből és az adózók számából indult ki:

$$\frac{adóköteles_jövedelem}{állandó_néesség} = \frac{adóköteles_jövedelem}{adózók_száma} * \frac{adózók_száma}{aktív_korúak} * \frac{aktív_korúak}{állandó_néesség}$$

Ez a módszer a rendelkezésre álló adatok alapján lényegében a **lakosság rendelkezésére álló jövedelmet** próbálja megbecsülni a munkajövedelmen, azaz a bevallott személyi jövedelmeken keresztül. Úgy vélem, hogy ez a felbontás a kistérségek közötti jövedelem-egyenlőtlenségek megítélésére megfelel, de a versenyképesség mérésére csak fenntartásokkal alkalmazható. Ugyanis közismert, hogy a traded és nontraded szektorok termelékenysége eltérő ütemben javul, miközben a munkabérek általában jóval kevésbé differenciálódnak a két szektor között. Emiatt ez a mutató a munkatermelékenységhez képest kisebb területi különbségeket mutat ki (lásd a magyar megyék-re később).

A regionális versenyképességet a régióban megtermelt egy lakosra jutó jövedelem nagyságával és növekedési ütemével mérjük, amely jövedelem egyaránt adódik a munkatermelékenység és a foglalkoztatottság magas szintjéből. Másképpen a regionális versenyképesség olyan fenntartható gazdasági növekedést jelent, amely a magas foglalkoztatottsági ráta melletti magas munkatermelékenységből származik. A közgazdasági kategóriák között nem szerepel, de a **régió gazdaságának nyitottságát** indirekt módon feltételezzük, azaz csak a globális versenyben elért gazdasági teljesítményt (külföldi, avagy hazai piacokon) vesszük alapul. Nemcsak az egyes versenyképességi kategóriák abszolút szintje, hanem **növekedési ütemük** is fontos. A visszavezetés alapján nyilvánvaló, hogy szoros kapcsolat van a GDP-vel mért regionális gazdasági növekedés, a munkatermelékenység és a foglalkoztatottság között, bármelyiknek a változása legalább egy másik tényező változását vonja maga után.

8.2.2. A regionális versenyképesség szempontjai

A versenyképesség fogalmából és három összekapcsolódó mutatójából egyértelműen kiderül, hogy **lényegében a gazdasági növekedés hagyományos gondolköre lett finomítva**, hozzáigazítva a globális feltételekhez, mivel a gazdasági kibocsátás mellett a munkatermelékenység és a foglalkoztatottság is fontossá vált (Glaeser 2000). Megjegyezzük, hogy más közgazdasági irányzatok a teljes termelékenységet tartják fontosnak, amelyben megjelenik a tőke növekedése is.

A **munkatermelékenység és a foglalkoztatottság** közötti kapcsolat igen árnyalt, a közgazdaságtudomány több területe ezt a kapcsolatot részletesen vizsgálta. A munkatermelékenység és a foglalkoztatottság rövid távon általában ellentétes irányban változik, az új technológiák, technikák (pl. automatizálás) bevezetése a vállalatoknál sokszor létszámcsökkentéshez vezet. Viszont rövid távon sem szükségszerű, hogy a munkatermelékenység és a foglalkoztatottság ellentétes irányban mozogjon, pl. a munkaerőforrás képzettségének emelésével általában nő a munkatermelékenység is, de bővülnek az emberek lehetőségei is arra, hogy munkát találjanak (főleg a szolgáltatási tevékenységekben), ez a folyamat volt megfigyelhető a 90-es években az USA-ban. A termelékenység és a regionális jövedelem hosszabb távú kapcsolatára jellemző, hogy a magasabb termelékenység nagyobb jövedelmekben, magasabb munkabérekben és tőkejövedelmekben csapódik le, a munkabérek hosszabb időtávot tekintve párhuzamosan nőnek a termelékenységgel, legalábbis a fejlett országokban, ahol nagy a tőke és a munkaerő területi mobilitása (Krugman 1998b).

Ki kell emelnünk az egységes versenyképesség definíciójából a **relatív magas foglalkoztatottsági szintre** vonatkozó elvárást. A gazdasági célon, azaz a rendelkezésre álló munkaerőforrás minél teljesebb és hatékonyabb felhasználásán kívül, ami a gazdasági kibocsátás egyik alapvető „mennyiségi” tényezője, nagyon fontos a **társadalompolitikai cél** is. Egy régió, ország fejlődése akkor stabil, akkor kiegyensúlyozott és tartható fenn hosszabb távon, ha nincsenek éles társadalmi feszültségek, ha polgárai

széles köre jólétben él, azaz magas a foglalkoztatottsági ráta és nem élesek a jövedelmi egyenlőtlenségek. Másképpen fogalmazva, a régiókban ne a bérköltségek csökkentésével növekedjen a vállalkozások versenyképessége, ne csak költségelőnyökre törekedjenek, hanem főleg termékdifferenciálásra és innovációk folyamatos bevezetésére, amelyek együtt járnak a munkabérek emelkedésével. Ez a társadalompolitikai cél a regionális programozásban, a helyi érdekek érvényesítésében, a fejlesztési célok elfogadtatása során nagyon fontos szerepet tölt be.

Általánosan elfogadott, hogy nem csak az abszolút szintet, hanem a változás ütemét is figyelembe kell venni, ezáltal a versenyképesség:

- **abszolút mutatója: statikus megközelítésben** a három közgazdasági kategória nagysága egy adott évben,
- **relatív mutatója: dinamikus megközelítésben** egy adott időszakban a három kategória változásának üteme.

Mindhárom közgazdasági kategória elméleti jellegű, emiatt a versenyképesség **empirikus mérése** a gyakorlatban sok nehézségbe ütközik, pl. a regionális GDP mérésének gondjai közismertek. Nyilván a munkatermelékenység mérése is csak közelítőleg lehetséges, nemcsak a GDP miatt, hanem a statisztikai nyilvántartások a ledolgozott órákat sem tartják pontosan számon stb. A **munkatermelékenység** alapvetően az egy ledolgozott órára jutó kibocsátást jelenti, de a gyakorlatban általában az egy foglalkoztatottra jutó kibocsátással becsüljük. Amint az a 2003-as Európai Versenyképességi Jelentésből is kiderült, a részfoglalkoztatás elterjedésével ez a becslés egyre durvább lesz. Ezek a nehézségek csak fokozódnak, ha kisebb térségek versenyképességét próbáljuk empirikusan vizsgálni, pl. a munkaerő-felmérések kisebb területi egységeknél nagyobb hibahatárral bírhatnak. Emiatt a versenyképességi vizsgálatok során általában mutatók sokaságát alkalmazzák egy-egy kategória valós helyzetének megbecsléséhez. Megjegyzem, amint a *WEF* MICI-indexénél említettük (lásd 6. fejezet), országokat tekintve az egy lakosra jutó GDP és az egy foglalkoztatottra jutó GDP között szoros a korreláció.

Az egységes fogalom alapján a régiók versenyképességének mérése a gondok ellenére viszonylag elfogadható módon elvégezhető (hasonlóan az országok versenyképességéhez). De a regionális politikában és a gazdaságfejlesztésben nem elegendő annak megállapítása, hogy egy-egy régió mennyire versenyképes, hanem javaslatokat kell kidolgozni a **versenyképesség javítására** is. Egyértelmű, hogy a munkatermelékenység jó mutatója ugyan a versenyképességnek, de nem magyarázza meg azt! Mivel a versenyképesség fogalma a gazdasági növekedésből „nőtt ki”, ezért a javítására kidolgozott gondolatkörökben általában megfigyelhető a hagyományos (kínálat-orientált) gazdaságfejlesztési eszközök kombinációja az endogén fejlődésre alapozott módszerekkel. De nyilvánvalóan két lényeges szempont alkotja a célrendszert: a **munkahelyteremtés** (foglalkoztatottsági ráta és ehhez kapcsolódva a KKV-k és a humán tőke) és a **hatékonyság** (munkatermelékenység, ehhez kötődve a kutatás-fejlesztés és a külföldi működő tőke vonzása).

A regionális versenyképesség empirikus vizsgálatánál fontos azon tényezők kimutatása, amelyek a **sikeres, azaz magas GDP/lakos értékű régiókban** megfigyelhetők, és amelyekre a GDP regionális különbségei visszavezethetők. Azaz lényeges annak elemzése, hogy milyen tényezők okozzák a sikeres régiók versenyképességének erősödését. A hatodik regionális jelentés készítésekor részletes mutatórendszert felhasználva a NUTS 2 szintű sikeres régiók közös jellemzőit faktoranalízissel határozták meg, négy olyan faktort megadva, amelyek a GDP regionális eltéréseinek átlagosan kétharmadát (pontosabban 65 %-át) magyarázzák meg. A fejezetben később ismertetendő piramismodell részben ennek a vizsgálatnak¹⁷² az eredményeit hasznosítja.

A vizsgált időszakban a következő négy faktorra volt visszavezethető a **régiók sikeressége** (EC 1999b: 79-94):

- **Gazdasági szerkezet:** a foglalkoztatottak megoszlását a gazdaság legfontosabb szektorai (mezőgazdaság, feldolgozóipar, építőipar, gazdasági szolgáltatások, nem-gazdasági szolgáltatások) alapján vizsgálva a sikeres régiókban a foglalkoztatottak a gazdasági szolgáltatásokban és/vagy a feldolgozóiparban koncentrálnak.
- **Innovációs tevékenységek kiterjedtsége:** a bejelentett szabadalmakkal mérve az innovációs kapacitás hatékonyságát, a sikeres régiókban jóval több szabadalom születik, mint a többi régióban.
- **Regionális elérhetőség:** a különböző közlekedési rendszereket és lehetőségeket komplexen értékelve a sikeres régiók megközelíthetősége, elérhetősége (fekvése) előnyösebb, mint többieké.
- **Munkaerő képzettsége:** a munkaképes korú (25-59 évesek) népesség körében a felső-, közép- és alacsony végzettségűek arányát vizsgálva a sikeres régiókban a magasán kvalifikált munkaerő aránya nagyobb, mint a többiben.

A négy faktor természetesen befolyásolja egymást, pl. a munkaerő képzettségének emelése miatt kibővített felsőoktatási kapacitástól egyrészt az innovációk számának, másrészt a jövedelmeknek a növekedése, harmadrészt az előnyösebb gazdasági szerkezet kialakulása várható. (Nyilvánvalóan a piaci versenyben hasznosítható ismeretanyagot nyújtó felsőoktatási kapacitásról van szó.) A négy faktor nemcsak erősítheti egymást, hanem az EU-s régiók területfejlesztési gyakorlatából egyértelműen kiderült, hogy a faktorok egymástól elkülönült, elszigetelt fejlesztése eredménytelen, azaz **hosszabb távon csak a négy tényező együttes fejlesztése hatékony**.

Fontos az is, hogy a régiók sikerességét nemcsak a mérhető mutatók alapján konstruált faktorok, hanem a **nem mérhető jellemzők:** a regionális és helyi adminisztráció hatékonysága, az üzleti szolgáltatások színvonala, a szociális infrastruktúra stb. is befolyásolják (Boddy 2002). Így a hatékony regionális politika párhuzamosan fejleszti a közlekedést (elérhetőséget), a helyi munkaerőpiac igényeihez illeszkedő munkaerőképzést, a közhivatalok hatékonyabb működését, a támogató üzleti szolgáltatásokat stb.

¹⁷² A 2003-as Európai Versenyképességi Jelentésben ismertetett, a 8.1.2. részben leírt empirikus vizsgálat a tudásalapú gazdaság jellemzőit emelte ki, amely szempontok a kevésbé fejlett régiókra, így a magyar térségek többségére alig alkalmazhatók.

A régiók sikerességére vonatkozó vizsgálat régóta közismert tényeket helyezett új megvilágításba és a tényezőket áttekinthető (bár eléggé sematikus) rendszerbe foglalta. A **régiók versenyképessége a négy „sikerességi” faktortól is függ**, mivel mindegyik hatással van mind a munkatermelékenységre, mind a foglalkoztatásra. Megjegyezzük, hogy az elmaradott régiókban a fenti négy tényező nyilvánvalóan a régiók versenyképességének hiányosságaira mutat rá, de valószínűleg vannak egyéb jelentős körülmények is, amelyek az elmaradottságot okozták és felszámolását megnehezítik (pl. térbeli elhelyezkedés, természeti környezet).

A sikerességi vizsgálat alapján kijelenthetjük, hogy a **gazdasági szerkezet változása** befolyásolja leginkább a regionális versenyképességnél megfigyelhető különbségeket (EC 1999b). A magas hozzáadott értékű (üzleti szolgáltatások, avagy csúcstechnológiai iparágak) szektorokban egyaránt nő a termelékenység és a foglalkoztatottak száma. Viszont a feldolgozóiparban, amely főleg a sikeres régiók egy részében koncentrálódik, magas és növekvő termelékenység mellett csökken a foglalkoztatottak száma (az EU-ban 1986-96 között 10 %-kal). Ellentétes folyamatok figyelhetők meg a versenyképesség két komponensének változásában, amely folyamatok nyilván összefüggnek a globális verseny hatására formálódó új munkamegosztással, a kihelyezésekkel stb.

Az **innovációs kapacitás** kulcstényező a regionális fejlődésben, de a szabadalmak száma csak részlegesen adja vissza az innovációs kapacitás minőségét, szükséges egyéb tényezők és folyamatok, pl. a technológia transzfer, innovációs intézmények vizsgálata is. Az **elérhetőség, megközelíthetőség** az utazási időigény és a piac méretének kombinációjából adódik, mutatja, hogy a régióban előállított termékek és szolgáltatások milyen gyorsan és könnyen jutnak el a megrendelőkhöz, implicit módon a közlekedési infrastruktúra minőségét is jelzi. A megközelíthetőség a versenyképességhez alapvető fontosságú, de hatását más tényezőkön, főleg a gazdasági szerkezeten keresztül fejt ki.

A régióban a **munkaerő képzettsége**, az oktatási rendszer hatékonysága egyaránt kapcsolódik a gazdasági szerkezethez (üzleti szolgáltatások, magas hozzáadott értékű szektorok) és az innovációs szinthez. Az oktatásban és iskolázottságban megfigyelhető regionális különbségek általában kisebbek, mint az innovációknál, avagy a gazdasági szerkezetben. Nyilván itt mérési problémák is fellépnek, nehéz pl. az egyetemi oktatás színvonalát megbecsülni.

A regionális versenyképesség fenti gondolatainál, mérésénél és sikerességi faktoraibanál nem tértünk ki arra, hogy milyen **régió-típusra** érvényes ez a fogalom. A fajlagos jövedelmet (GDP/lakos) és a foglalkoztatottsági rátát nyilvánvalóan csak határral rendelkező, azaz lehatárolt politikai vagy homogén régióknál lehet kiszámítani. A csomóponti régiók esetében többnyire azt sem lehet megmondani, hogy hány lakosa van a régiónak, így nem tudjuk a szükséges mutatókat sem kiszámítani, hanem legfeljebb megbecsülni. Nyilván az olyan csomóponti régiók esetén, ahol a régió határa egybeesik valamilyen közigazgatási (és adatgyűjtési) határral (pl. az USA gazdaságfejlesztési körzeteinél), ott alkalmazhatók ezek a mutatók. Az is fontos, hogy a **munkaerőkörze-**

tek azok a legkisebb térségek, ahol a regionális versenyképességről a fenti fogalom alapján szó lehet, mivel ennél kisebb területi egységekre általában a foglalkoztatottsági ráta pontosan nem adható meg (pl. településenként nehezen mérhető fel a helyben foglalkoztatottak száma az ingázás miatt).

Az egységes versenyképesség fogalmának két közgazdasági alapkategóriája, a jövedelem és a foglalkoztatottság közötti kapcsolatot a **munkatermelékenység** hozza létre, ezáltal összefüggés mutatható ki az egységes fogalom, valamint *Krugman* és *Porter*, illetve *Samuelson* gondolatai között. Ők az országok, régiók, városok versenyképességén az ott elvégzett gazdasági tevékenységek termelékenységi szintjét és növekedési ütemét értik. Gondolatmenetük logikus abból a szempontból is, hogy csomóponti régiókat feltételeznek, ahol pontos mutatókat (pl. foglalkoztatottságot) nehéz lenne statisztikailag feldolgozni a határok hiánya miatt, így ezen régiók gazdasági teljesítményének kifejezésére szinte csak a termelékenység, mint elméleti kategória használható fel.

Az egységes fogalom a versenyképesség fogalmához kapcsolódó korábbi álláspontok elméleti hiányosságait próbálja kiküszöbölni azzal, hogy a versenyképességet három tradicionális közgazdaságtudományi kategória együtteseként értelmezi. Országok, régiók esetében a **gazdasági növekedés fogalmának egyfajta, globális feltételek közötti újraértelmezéséről** van szó. Másképpen, a regionális versenyképesség a növekedés és fejlődés fogalmak ötvözéséből a **kiegyensúlyozott regionális fejlődésre való képességet** fejezi ki. Kissé erőltetetten hat, de a regionális növekedési modellek paraméterei és a versenyképesség alapkategóriái között egy megfeleltetés vázolható fel: a munkának felel meg a foglalkoztatottság, a technológiának a munkatermelékenység, így az endogén növekedésemelletekkel mutatható ki bizonyos rokonság.

Az egységes fogalom az **áttekinthetőség** elvárásait is teljesíti, mivel csak három alapmutatót vesz figyelembe, szemben egyes vizsgálatok több száz adatával (lásd pl. *IMD* mutatórendszer, 6. fejezet). Mindhárom mutató megadható vállalatok, iparágak, városok, régiók és országok esetében, azaz a területi verseny mindegyik típusára és szintjére alkalmazható az egységes versenyképesség fogalma. Nyilván ez a három mutató, hasonlóan a gazdasági növekedés fajlagos GDP-vel történő jellemzéséhez, csak összevont, jelzésértékű információkat közöl. Csak elnagyoltan méri az okozatokat és nem utal vissza az okokra, nem magyarázza meg, hogy mely tényezők erősítették, avagy gyengítették a versenyképességet.

Véleményem szerint az egységes versenyképesség fogalma tudományos szempontból nem kellően megalapozott, keveredik benne több irányzat felfogása, főleg a posztkeynes-i és az endogén regionális növekedési szemlélet. Amíg abban egyetértés van, hogy a diagnózis megállapítására alkalmas a három versenyképességi mutató (jövedelem, munkatermelékenység, foglalkoztatottság), illetve az őket befolyásoló tényezők elemzése, addig a terápia kidolgozásában már alapvető nézeteltérések vannak. Ez részben érthető is, mivel a terápia kidolgozása már átnyúlik a gazdaságpolitika témakörébe, illetve a gazdaságfejlesztési programok nemcsak közgazdasági, hanem társadalmi

kérdéseket is felvetnek (pl. az *IMD* által is elkülönített piacszerveződések más-más beavatkozásokat tesznek lehetővé).

A hazai regionális tudomány nemrég megjelent két alapvető kézikönyve is foglalkozik a regionális versenyképességgel, nem a közgazdaságtani definíció megadásának céljából, hanem egy átmeneti (tranzíciós) gazdaságban a területfejlesztés elvárásaiból kiindulva. *Horváth Gyula* szerint a regionális „versenyképesség erősödése ... a termékek és szolgáltatások értékesítési képességének javulása a nyílt versenypiacokon”, amelynek befolyásolásában főleg „az iparpolitikának van kulcsfontosságú szerepe” (*Horváth 1998: 244*). *Rechnitzer János* területi stratégiákkal foglalkozó könyvének egyik esettanulmányában Fejér megye versenyképességének értékelésénél olyan mutatórendszerrel használ, amelynek fő elemei: a megyei GDP, a munkanélküliségi ráta, a beruházások, valamint az export aránya az ipari értékesítésből (*Rechnitzer 1998: 268-273*). *Horváth Gyula* felfogása az EU által is javasolt fogalom regionális politikai megfelelője, azaz „beavatkozás jellegű” (nyilván az iparpolitikát tágan, ágazati politikaként értelmezve), kiemeli továbbá a technológia és a tudásbázis szerepét (*Horváth 1994*). Míg *Rechnitzer János* a pragmatikus, gyakorlatias felfogást képviseli, amikor az EU két alapkategóriáján kívül a beruházásokat és az exportot is figyelembe veszi, illetve egy másik tanulmányában árnyaltabb megközelítést is vázol (*Rechnitzer 1997*).

8.3. A regionális versenyképesség piramis-modellje

A regionális versenyképesség mérését visszavezettük három, egymással kapcsolatban álló közgazdaságtani kategóriára: a régióban képződő jövedelmekre, a munkatermelékenységre és a foglalkoztatottsági rátára. Mindhárom kategória pontos földrajzi határaival megadható (főleg politikai) régiók esetében mérhető, amikor a statisztikai nyilvántartások, felmérések lehetővé teszik kiszámításukat. Azonban a versenyképesség ezen kategóriákkal történő mérése inkább csak okozatokat mutat és nem tér ki az okokra. Nem ad választ arra, hogy milyen jellemzőknek, tényezőknek tudható be az egyes régiók versenyképessége? Milyen tényezőket kellene erősíteni, fejleszteni a versenyképesség javítására a területfejlesztési politika és területi programozás során? A regionális versenyképesség piramis-modellje megpróbálja megszerezni ezeket az eszközöket és a versenyképesség mérése mellett megadni javításának tényezőit is.

A regionális versenyképesség fogalmának kidolgozását a régiók összemérésén (avagy korábbi önmagához való viszonyításon) túl az is motiválta, hogy érzékeltesse a régió jövőbeli fejlődési lehetőségeit, mire képes, hogyan tud helyt állni az erősödő területi versenyben. Azaz nemcsak a fejlettség mérésére, hanem a lehetséges jövőbeli fejlődés megítélésére is alkalmasnak kell lennie. Sőt a fogalomnak nemcsak a spontán fejlődést, hanem a tudatos közösségi fejlesztéspolitika javasolt kulcs tényezőit, irányait is valamilyen módon jeleznie kellene.

A lehetséges fejlődés távlatainak megítélésénél célszerű elkülöníteni a hosszabb távon ható, tartós társadalmi-gazdasági folyamatokat a rövid időn belül megváltoztat-

ható tényezőktől. A szakirodalomban általánosan elfogadottnak tűnik, hogy a tartós folyamatok megítélésére a **sikeresség** fogalma alkalmas. *Enyedi György* a sikerességgel lényegében az egységes versenyképesség fogalmat írta körül: „A sikeres régióban növekszik az előállított jövedelem. E jövedelem jelentős része helyben marad befektetésre, vállalkozói és személyi jövedelemre, adók formájában település működtetésre és fejlesztésre. A jövedelem növekedéséből a lakosság széles rétegei is részesülnek, a gazdasági növekedés nem károsítja a régió természeti környezetét, épített és kulturális értékeit. Végül: a növekedés a régió valamennyi településcsoportját érinti, nem növeli a régió belüli területi egyenlőtlenségeket” (Enyedi 1998: 409-411).

A fentiek alapján jellemzett **sikeresség a versenyképességnél szélesebb értelmezésű és nagyobb időtávot** átölelő fogalom. A regionális versenyképesség a régió gazdaságára, gazdaságának szereplőire és a szorosan kapcsolódó társadalmi tényezőkre vonatkozik, azaz regionális gazdaságtani kategória, amely inkább rövid- és középtávon értelmezhető, a piaci ciklusok, innovációs hullámok erőteljesen befolyásolják. A sikeresség viszont hosszabb távú kategória, gazdaságon kívüli tényezőket is magába foglal, tekintettel van a régió társadalmára, környezetére, településállományára, földrajzi elhelyezkedésére stb. A két fogalom között nagy az átfedés, de jelentős eltérés is lehet, mivel rövidebb távon versenyképes lehet egy olyan régió is, amelyen belül nőnek a területi egyenlőtlenségek. Hosszabb időtávot tekintve viszont csak egy „sikerességnek elegendő” régió maradhat versenyképes. Olyan megkülönböztetést is tehetünk, hogy a sikeresség a területfejlesztés globális célja, míg a versenyképesség a regionális gazdaságfejlesztésé.

A regionális versenyképességet befolyásoló tényezőket két csoportra oszthatjuk aszerint, hogy **közvetlenül vagy közvetve fejtik ki hatásukat** a mérhető versenyképességi mutatókra. Kiemelkedő fontosságúak azok az alaptényezők, amelyek a gazdasági teljesítményekre, valamint a munkatermelékenységre és a foglalkoztatottsági rátára közvetlenül, általában rövid időtávon belül hatnak. Ezeket a tényezőket fejlesztve viszonylag látványosan javítható egy régió versenyképessége. Lényegesek továbbá azok a társadalmi, gazdasági, környezeti, kulturális stb. folyamatok és paraméterek, a **sikeresség faktorai** is, amelyek a versenyképességre közvetett módon, áttételeken keresztül, hosszabb időtáv alatt hatnak, de szintén befolyásolják a régió gazdasági teljesítményét.

8.3.1. A piramis-modell felépítése

A fent vázolt komplex cél- és feltételrendszert bizonyos mértékben leszűkítve, egyszerű sémába rendezve kapjuk meg a piramis-modell logikai szerkezetét (8.2. ábra). A régió versenyképessége nem öncélú, hanem erősítése megadott cél érdekében történik: az ott élők jólétének, életszínvonalának javulása áll az előtérben (*Adam Smith* alapján). El kell különítenünk a versenyképesség mérését és a versenyképességre ható tényezőket. A versenyképesség mérése az egységes fogalom alapján három közgazdasági ka-

tegoriával oldható meg, amelyeket a versenyképesség **alapkategóriáinak** nevezünk. Ezek a mutatók a régió megvalósult versenyképességét (revealed competitiveness) mutatják, amelyek egy korábbi időszak tényezőinek következménye.

A versenyképességre ható tényezőket két csoportra osztjuk aszerint, hogy a gazdaságfejlesztéssel milyen kapcsolatba hozhatók. Az egyik csoportot a versenyképességre rövidebb időtávon ható, a regionális gazdaságfejlesztési programokkal megerősíthető tényezők alkotják. Ezeket, a főleg gazdasági tényezőket nevezzük **alaptényezőknek**, amelyek fejlesztése közvetlenül javíthatja a régióban működő vállalatok versenyképességét is. A tényezők másik csoportját elsősorban olyan gazdaságon kívüli tényezők alkotják, amelyek hosszabb távon alapvetően megmagyarázzák a régió versenyképességét, de gazdaságfejlesztési programokkal alig lehet hatni rájuk. Ezeket a magyarázó tényezőket **sikerességi faktoroknak** nevezzük.

8.2. ábra A piramis-modell logikai szerkezete



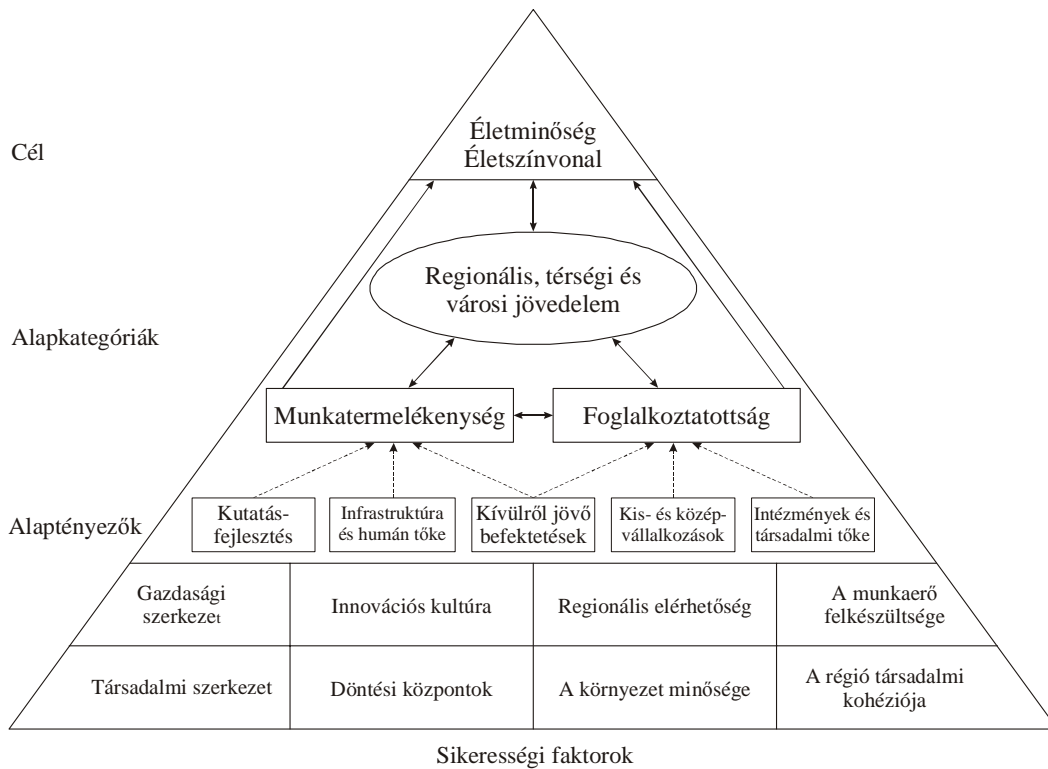
Forrás: a szerző saját szerkesztése.

Egy régió versenyképessége mérésének, és versenyképességére ható tényezőknek három egymásra épülő szintje a fentiek alapján (Lengyel 2003b):

- **Alapkategóriák:** a versenyképesség mérését lehetővé tevő (jövedelem, munkatermelékenység és foglalkoztatottság) mutatók.
- **Alaptényezők:** a versenyképesség alapkategóriáit közvetlenül meghatározó gazdasági tényezők, amelyek tudatos fejlesztésével javulhat a régió versenyképessége és felgyorsítható a gazdasági fejlődés.
- **Sikeresség faktorok:** az alapkategóriákat és alaptényezőket közvetve, áttételesen befolyásoló tényezők, amelyek hosszabb időszakon keresztül módosulnak.

A versenyképességet meghatározó jellemzőket a logikai szerkezet szerint egy ábrában megjelenítve felépíthető a regionális versenyképesség „piramis-modellje”¹⁷³. A modell talapzatát a hosszú távú fejlődéshez elengedhetetlen társadalmi, gazdasági, környezeti és településszerkezeti sikerességi faktorok alkotják. A piramis középső részén a gazdaságfejlesztéshez alkalmazható alaptényezők találhatók, amelyekre épülnek az egységes versenyképesség definíciójában szereplő alapkategóriák (versenyképességi mutatók). Míg a piramis csúcsán a végső cél, a régió lakosságának életszínvonala, életminősége található (8.3. ábra).

8.3. ábra A területi egységek versenyképességének piramis-modellje



Forrás: a szerző saját szerkesztése.

¹⁷³ Cséfalvay Zoltán ismerteti *Trabold* versenyképességi „piramisát”, amelyben a felépítés és a tényezők lényegesen eltérnek az itt közölttől, nyilván az egymásra épülés miatt logikus a háromszög alakzat és a piramis képze, ezért választottuk mi is (Cséfalvay 1999: 33). Szintén gyakran előfordul a piramis-modell megnevezés az EU egyik munkaanyagában szereplő, a 7.1. ábrával kapcsolatban is.

A régió csúcsától a talapzata felé haladva tekintjük át a piramist. *Adam Smith* óta nyilvánvaló, a szakirodalom is egységes abban, hogy egy ország, régió **fejlődésének, gazdasági növekedésének, és így versenyképességének célja** az ott élők „jólétének”, életszínvonalának és életminőségének javítása. A piramis-modellben a regionális versenyképesség központi kategóriája a megtermelt jövedelem (gazdasági kibocsátás), amely a régió gazdasági növekedését méri. A GDP a termelésből adódó jövedelmek mérésére alkalmas ugyan, de azt nem mutatja, hogy ebből a jövedelemből mennyi marad, mennyi fordítódik a régióban élők jólétére. Természetes módon mind a munkatermelékenység, mind a foglalkoztatottság közvetlenül hat a lakosság életminőségére is.

8.3.2. A regionális versenyképesség alaptényezői

A versenyképességet a tényezők széles köre befolyásolja, sokféle tipizálásuk, csoportosításuk található a szakirodalomban. Alapkérdés, hogy **milyen tényezők fejlesztésével**, milyen mechanizmusokkal és hogyan lehet elérni, hogy a sokszor egymásnak is ellentmondó folyamatok együttes hatásaként a régiók versenyképessége javuljon? A tényezők csoportosításainak egyik része közgazdaságtani alapokra, a regionális fejlődés-, vagy növekedési elméletekre, a termelési függvények paramétereire (tőke, munkaerő, technológia) vezethető vissza. A versenyképesség konkrét vizsgálatai viszont gyakorlatiasabb, a gazdaságfejlesztéshez szorosan kapcsolódó tényezőket emelnek ki.

A piramis-modellben az EU hatodik regionális jelentésének készítésekor egy nagyméretű vizsgálat alapján meghatározott **öt alaptényezőt** vettük figyelembe (EC 1999b: 95-144). Ez az öt tényező az ötödik regionális jelentésben szereplő, a 7. fejezetben ismertetett négy alaptényező továbbgondolásából, pontosításából és bővítéséből állt elő. Mindegyik alaptényező egyaránt hat a munkatermelékenységre és a foglalkoztatottságra, mégha eltérő mértékben is. Az 8.3. ábrában szaggatott vonallal csak a legerősebbnek tartott kapcsolatot jelöltük. A versenyképesség javítására szolgáló alaptényezők a NUTS 2 szintű régiókra lettek kidolgozva, azaz elég magas aggregátsági szintre, így a kisebb területi egységekre (pl. megyék, kistérségek) történő adaptáláskor nem mindegyik tényezőnek van létjogosultsága. Mindegyik alaptényező komplex abban az értelemben, hogy egy-egy jelentős területet fog át, ezért kevésbé konkrét, inkább „általánosan orientáló” szempontokat tartalmaz.

A piramis-modellben szereplő alaptényezők fejlesztése várhatóan közvetlenül és rövid távon javítja a régiók versenyképességét, az alábbi sorrend az EU hatodik regionális jelentésének fontossági sorrendjét adja vissza (EC 1999b: 95-144):

(a) **Kutatás-fejlesztés** (továbbiakban a magyar szóhasználat szerint: K+F) a vállalatok versenyképességét döntően meghatározza, mivel versenyelőnyt jelenthet az innovációk, új technológiák és új termékek bevezetése. Az innovációk érkehetnek régió kívülről is (technológia transzfer, know-how), de lehetnek a régióban működő vállalatok saját fejlesztései is. Egy régió versenyképességének tartós növekedését elsősorban a régióbeli eredményes K+F tevékenység segíti elő.

Korábban elfogadott volt az innováció lineáris modellje, azaz a K+F indult az alapkutatóval, folytatódott az alkalmazott kutatással és technológiai fejlesztéssel, végül a prototípusok elkészítésével végződött. Ekkor a K+F közpénzekből történő támogatása kínálatorientált volt, főleg a K+F infrastruktúráját fejlesztették, alapkutatásokkal foglalkozó nagyméretű intézményeket létrehozva. Mára ezen politika hatékonysága megkérdőjeleződött. Az új elképzelések a kutatás, innováció, oktatás és szakképzés egyidejű fejlesztését támogatják, cél a **fejlett innovációs kultúra** létrehozása. Ez az innovációs kulturális háttér egyre inkább koncentrálódik a létrejövő vállalati hálózatokban vagy klaszterekben, ösztönzi a kis- és középvállalkozások innovációit és biztosítja a tudományos eredmények széles körű elterjedését. A K+F támogatásának célja maximalizálni a tudományos és technológiai előnyök „túlcordulását”, elterjedését és megjelenését a gyártási folyamatokban, a vállalati versenyelőnyökben. Az elmaradott (neofordista, avagy tudásalkalmazó) régiókban az innovációs kultúra fejlesztése azért fontos, hogy a vállalkozások gyorsan és hatékonyan tudják adaptálni a legújabb innovációkat, míg a nagy szolgáltató centrumokban, ipari központokban (tudásteremtő régiókban) önálló kutatásokra alapozott fejlesztéseknek is megvannak a személyi és intézményi feltételei.

Megjegyezzük, hogy a K+F tevékenységek hatékonyságának kimutatása, felmérése a gyakorlatban igen nehéz. Egyik lehetséges mutató az **innovációs koefficiens**, az egy főre jutó bejelentett szabadalmak száma, amely az EU-ban egy lakosra számolva nagy ingadozásokat mutat, pl. az EU átlagához viszonyítva Portugáliában 2 %, Görögországban 4 % és Spanyolországban 14 % (EC 1999b). Nyilvánvalóan sok innováció nem jelenik meg a szabadalmakban (szervezeti átalakítás, új piacok feltárása stb.). A szabadalmak az EU néhány régiójára koncentrálódnak, ahol a technológia bizonyos területein igen aktív kutatások és fejlesztések folynak. Az EU északi országaiban a magánvállalkozások igényei és az alkalmazók várható piaci kereslete ösztönzi a K+F-et, a déli országokban inkább a közszféra megbízásai (főleg a fővárosi régiókban). Szokásos mutató még a **K+F tevékenységek ráfordításainak, kiadásainak (inputnak) a GDP-hez viszonyítása**, amely mutató az EU-ban 1995-ben 0,5 %-tól (Görögország) 3,5 %-ig terjedt (Svédország), az EU átlaga 2,05 % volt¹⁷⁴.

¹⁷⁴ A K+F ráfordítások és a megvalósuló innovációk közötti szoros korreláció nem bizonyított, amint az a volt szocialista országok példájából is kiderült. Értékelné szokták még a kormányzati K+F kiadások arányát a költségvetésben, a magánkiadások részesedését az összes kutatási ráfordításban stb. A K+F kiadások GDP-hez történő viszonyítása is félrevezető lehet, mert nem a ráfordítás a lényeges, hanem a K+F tevékenységek eredményessége (outputja), azaz hatásuk a vállalkozások versenyelőnyére, a régiók versenyképességére. Továbbá a kutatások egy részének, amelyek önmagukban fontosak és kiadásuk szerepelnek a kutatási ráfordítások között, semmi köze a vállalati versenyelőnyökhöz (levéltári, irodalomtörténeti stb. kutatások). A kutatói állomány összetételére jellemző az EU-ban, hogy harmada-fele a felsőoktatásban kutat, szintén harmada-fele a magánszférában, míg viszonylag elenyésző kisebbség a kormányzati szektor intézeteiben.

(b) A régióban működő **kis- és középvállalkozások** (röviden: KKV¹⁷⁵) szerepe jelentős a régiók fejlődésében. Az EU-ban kb. 18 millió vállalkozás működött 1995-ben, amelyből 99,8 % KKV volt, a munkahelyek kétharmadát tartották fenn és a nettó árbevétel 55%-ával rendelkeztek (a fenti adatokban nem vették figyelembe a mezőgazdasági és nonprofit szektort). A KKV-k szerepe a munkahelyteremtésben, a foglalkoztatottságban, azaz a versenyképesség egyik alapkategóriájában meghatározó, mivel több esetben megfigyelhető, hogy a nagyvállalatok a termelékenységüket javítva csökkentik foglalkoztatottjaik számát. A nagyvállalatok a lényegi tevékenységekre koncentrálva a többi tevékenységet a KKV-kal végeztetik el, amelyek rugalmasabbak és gyorsabban alkalmazkodnak a piaci változásokhoz (Szerb 2000). Leegyszerűsítve az is megfogalmazható, hogy a régiók versenyképességének javításához a nagyvállalatok a termelékenység ugrásszerű növelésével, míg a KKV-k a foglalkoztatottság fenntartásával, a nagyvállalatoknál „felszámolt” munkaerő alkalmazásával járulnak hozzá.

Alapvető szempont, hogy a **KKV-k szinte kizárólag a térségi, regionális piacon** működnek, azaz főleg nontraded jellegűek, mivel a világpiacon való önálló megjelenés jelentős tranzakciós költségei (marketing, nemzetközi jogi szakértői, kapcsolattartás, információgyűjtés, szabványok és tanúsítványok beszerzése stb.) lerontják versenyelőnyeiket (van olyan felmérés, hogy 100 alkalmazottnál kevesebb főt foglalkoztató cégek nem érdemes a nemzetközi piacra önállóan kilépni, de nyilván az iparági sajátosságoktól függ ez az alsó korlát). Másik szempont, hogy a globális cégek működésére a regionális hatóságoknak, önkormányzatoknak nincs befolyásuk, ezen vállalatok tárgyalópartnere általában a kormány illetékes minisztériuma. Azaz a regionális gazdaságfejlesztés döntő módon a KKV-k működésének támogatására, versenyelőnyeik kialakítására és fenntartására korlátozódik, a globális cégekkel legjobb esetben egyedi módon lehet egyeztetni.

A régiók versenyképességére nagy hatást gyakorló **szervezetváltás gyorsasága** is főleg a KKV-któl függ, a vállalatok innovációs adaptálási készségétől, az innovációs kultúrától. A KKV-k előfordulása, ezer lakosra jutó száma jelzi, vajon az infrastruktúra (nemcsak a műszaki, hanem az intézményi és az üzleti szolgáltatások is), a térségi bázis kedvező-e a regionális fejlődés szempontjából. Megjegyezzük, hogy a KKV-k nagy száma nem garantálja a régió sikerét, mivel nagyon eltérő tevékenységű, jövedelmű iparágakban működhetnek. Sőt, több elmaradott régióban a KKV-k nagy száma a relatíve gyenge és elavult gazdasági szervezetre, a vonzó üzleti befektetések feltételeinek hiányára utal (amire példa az EU-n belül Portugália, Spanyolország stb. elmaradottabb régióinak családi vállalkozásai).

¹⁷⁵ Az EU-ban kis- és középvállalkozás (SME: small and medium-sized enterprises) a legfeljebb 250 főt foglalkoztató, maximum 40 millió Euró (kb. 10 milliárd Ft) nettó árbevételű és/vagy 27 millió Euró mérlegfőösszegű cég, amelyben 25 %-nál nagyobb részesedése nincs valamelyik nagyvállalatnak. Ez a kategorizálás egyes országokban igazodik a nemzeti sajátosságokhoz, több országban (pl. Portugáliában, Görögországban) az önfoglalkoztatók (azaz foglalkoztatottak nélküli), valamint az 1-9 foglalkoztatottal működő mikrovállalkozások aránya nagyon magas.

Az EU-n belül a vállalatok méreteloszlásában jelentős regionális különbségek vannak. A déli országokban a legkülönbözőbb iparágakban fordulnak elő KKV-k, de relatív koncentrálódásuk a kevésbé tőkeigényes szektorokban figyelhető meg. Az északi országokban a KKV-k inkább a dinamikus szektorokban koncentrálódnak, ahol a közepes cégek egy része fokozatosan nagyvállalattá válik. A KKV-k túlélése is eltérő, a vizsgálatokból kiderült, hogy csak néhány vállalkozás növekszik gyorsan (a többi megmaradó inkább stagnál), és nagyon nagy a sikertelenek (tönkremenők) száma. A legkisebb (a 19 főnél kevesebbet foglalkoztató) vállalkozások hozták létre a legtöbb munkahelyet, de náluk is szűnt meg a legtöbb. A KKV-k túlélése a tevékenységük jellegétől, az iparágtól függ, azok maradnak meg, akik a technológiai váltásokat követték és bevezették az innovációkat a termelésbe, a termékeikben megjelennek az újdonságok hatásai, valamint együttműködnek a helyi cégek széles körével és kutatóintézetekkel. Azaz a KKV-k munkahelyteremtő képessége az iparágtól, szektortól függ, túlélése pedig innovációs és alkalmazkodási készségétől, valamint helyi hálózatokban, klaszterekben történő részvételétől.

(c) **A kívülről jövő befektetések** nagyobb része külföldi működő tőke (rövidítve: KMT), amely a kereskedelemmel együtt hatékony mechanizmust hozott létre a nemzetközi piacok integrálására, a kereskedelem (export-import) és a tőkekihelyezés képesek helyettesíteni és kiegészíteni egymást. A régiók gazdasági fejlődése erősen kapcsolódik ahhoz a képességükhöz, hogy odavonzzák és megtartsák a sikeres termelési tevékenységeket, a KMT hozzájárul a régió gazdasági növekedéséhez az eszközállomány és a termelési kapacitás növelésével.

A KMT általában a régió versenyképességének javulását idézi elő, mivel egy biztos piaccal bíró nemzetközi vállalat részeként munkahelyeket teremt a régióban, erősíti a versenyt a helyi gazdaságban, ezáltal a cégek rá vannak kényszerítve hatékonyságuk növelésére és termékeik minőségének javítására. Azaz a befelé jövő befektetések növelik a foglalkoztatottságot (a regionális versenyképesség egyik alapkategóriáját) egyrészt direkt módon, új termelő kapacitás létrehozásával, másrészt indirekt módon, a beszállító, bedolgozó, alvállalkozó helyi vállalkozások versenyképességének javításával¹⁷⁶.

A regionális fejlődésre fontos hatást gyakorol, amikor a nemzetközi cégek többsége az érdekeltségét, új kapacitását integrálja a helyi gazdaságba (amely a gazdasági bázis modell kiterjesztése, a traded gazdaság megerősödése). Azaz kialakítja helyi beszállítói kapcsolatokat (nemcsak félkésztermékeknél, hanem helyi szolgáltatásoknál: energia, szállítás stb. is), így a **komplementer hatások** közül a visszacsatoló hatás a

¹⁷⁶ Az FDI az EU-ban 1980 óta háromszor gyorsabban nőtt a belföldi befektetésekénél, de még így is csak 6 %-a az ipari országok befektetéseinek. Nemcsak az EU-ban, hanem az OECD országaiban is igen gyors ütemben nőttek a külföldi befektetések. 1987-96 között az EU-ból kiáramló tőke kb. egyharmaddal meghaladta a beáramló tőkét, Japánban szinte csak tőkekihelyezés történt, míg az USA felszívta ezeket a forrásokat. A négy kohéziós országban 1989-93 között jelentős volt az FDI, pl. Írországban a GDP-hez viszonyítva 8 %, Portugáliában 2,8 %, Spanyolországban 2 %.

beruházás létesítésekor és a későbbi működés során élénkíti a helyi gazdaságot (általában a helyi infrastruktúra bizonyos elemei is kiépülnek). Hasonlóan fontos a komplementer hatások közül az előrecsatoló hatás (a KMT outputjának továbbfeldolgozása), valamint a technológiai transzferből eredő technológiai hatás is, amikor a nemzetközi cég által alkalmazott új technológiák, technikák, szervezési módok, a munkaerő új ismeretei elterjednek a régióban. Minél jobban integrálódik a befektető a helyi gazdaságba, annál valószínűbb, hogy hosszabb távon, folyamatosan itt marad.

A KMT vonzása nem cél, hanem csak eszköz, lényegében a gazdasági bázismodell alkalmazása az elmaradott régiókban, amikor a regionális multiplikátor-hatásokat próbáljuk aktivizálni. A KMT-nek lehetnek **negatív hatásai** a régió gazdaságára, ha nem integrálódik a helyi gazdaságba (az ún. megtámadható piacok stratégiáját alkalmazza), ha „piacot vásárolva” visszafogja vagy abbahagyja a termelést és elbocsátja a foglalkoztatottakat. Másik jelentős hatás általában az, hogy a külföldi befektető megemeli a béreket, átcsábítja más vállalkozásoktól a felkészült, tapasztalt szakembereket, ezáltal a helyi cégek versenyképessége gyengül. Viszont az is tény, hogy a multinacionális cég általában kisebb létszámú magas képzettségű munkaerőt igényel (mivel a lényegi tevékenységek a cég hazai bázisában maradnak), főleg szakmunkásokra van szüksége és korlátozott számú munkahelyet hoz létre. Azaz általában nem jelentős a KMT elszívó hatása a helyi munkaerőpiacon, sokkal fontosabb a nemzetközi tapasztalatok és kapcsolatok kialakulása, a befektetői bizalom megerősödése, ezáltal várhatóan a régió GDP-je is jelentősen megnő. Megjegyezzük, hogy egy elmaradott régióban az ország fejlettebb régiójából érkező befektető beruházása ugyanolyan élénkítő hatást tud elérni, mint az országon kívülről jövő befektetőé.

(d) Az **infrastruktúra és humán tőke** a regionális versenyképesség különbségeinek kialakulásában lényeges, nemcsak a fizikai (műszaki) infrastruktúra, mint a fejlett közlekedési és telekommunikációs hálózatok, hanem a humán tőke színvonalát, képzettségét meghatározó hatékony oktatási és szakképzési rendszer is. Az EU gazdaságilag fejlett régióiban mind a műszaki infrastruktúra, mind a humán tőke felkészítéséhez szükséges intézmények színvonala jóval magasabb, mint az elmaradott régiókban (EC 1999b).

Az **infrastruktúra fejlettségének mérésére szolgáló mutatók** elkészítésének több nehézsége van, mivel a régiók egyedi infrastruktúrával rendelkeznek (eltérő minőségű, időnként nem összevethető elemekkel). Továbbá a régiók közötti hálózatok is fontosak (pl. transzeurópai közlekedési csatornák), amelyek nehezen köthetők egy-egy régióhoz, az egyes infrastruktúra elemek évtizedekre szólnak, de műszaki állapotuk általában nem ismert (utak, hidak stb.). Az is gond, hogy az infrastruktúra egy gyűjtőfogalom, nagyon széles tartalommal. A tényezőellátottság csak kiindulás lehet a regionális különbségek kialakulásának megértéséhez, ugyanis a számtalan perspektíva miatt a mutatók alig alkalmasak a régiók versenyképességének megítélésére, de a magas színvonalú infrastruktúra sem garancia a régió sikerére (Erdősi 2002).

A régió infrastrukturális beruházásait általában a **közszektor** állja, viszont a használatból eredő haszon az üzleti (magán) szektorhoz kerül a kedvezőbb feltételek, az alacsonyabb költségek (gyorsabb elérhetőség stb.) miatt. Így az infrastruktúra nagyobb része pozitív externáliaként jelenik meg a vállalkozásoknál. Az infrastrukturális beruházások önmagukban nem mérséklik a regionális különbségeket (pl. az útépités hamar véget ér), a regionális növekedés az infrastruktúra által nyújtott lehetőségek eredményes kihasználásától, a kapcsolódó egyéb tényezőktől függ. Az EU a közlekedési infrastruktúra fejlesztését kiemelten kezeli, a kohéziós jelentés is a közlekedés kulcsszerepét hangsúlyozza. A közlekedésen belül az úthálózat, a vasút, az energiahálózatok fejlesztése áll az előtérben, továbbá a telekommunikáció szerepe fontos a regionális versenyképességnél. Az infrastruktúrához sorolják az ivóvízellátást és a szennyvízkezelést is. A regionális vizsgálatokból kiderült, hogy az infrastruktúra nyilvánvalóan az agglomerációkban „sűrűsödik”, azaz a gazdasági tevékenységek térbeli tömörüléseiben.

A regionális versenyképesség kialakulásában és fenntartásában fontos a munkaerő képzettsége, a sikeres régiókban a magasan kvalifikált alkalmazottak aránya kiemelkedik. A humán tőke színvonala főleg az **oktatási és képzési rendszerek hatékonyságától** függ¹⁷⁷. Egy régió munkaerő bázisához szükséges oktatási és képzési rendszert részben a demográfiai trendek határozzák meg, a munkaerőpiacra lépő fiatal generációk létszáma és aránya, részben a technológiai fejlődés üteme, amely a már munkában állók átképzését állandóan megköveteli. Nyilván a munkaerő alkalmazhatóságánál fontos az emberek egészségi állapota is, azaz lényeges szerepük van az egészséggel kapcsolatos attitűdöknek és az egészségügyi intézményeknek is.

(e) Az **intézmények és társadalmi tőke** a régiók gazdasági növekedésében alapvetőek, mivel nemcsak „kézzel fogható” elemek (mint pl. infrastruktúra), hanem a nem-tárgyi javak (intangible assets) is szerepet játszanak a fejlődésben. A gazdaság eredményes működéséhez nemcsak a tágran vett intézmények (gazdasági szervezetek, a munkavállalók szervezetei, közigazgatási intézmények) szükségesek, hanem közöttük **hatékonyan működő kapcsolatrendszer** is. Továbbá a gazdasági siker nemcsak a magáncégektől függ, a vállalati menedzsment színvonalától és a vállalati hálózatok elterjedtségétől, hanem olyan társadalmi faktoroktól is, mint a bizalom és a közigazgatás minősége. A regionális különbségek jelentős része nem magyarázható mérhető mutatókkal, pl. hasonló tényezőellátottsággal rendelkező régiók versenyképessége igen

¹⁷⁷ Az EU-ban az alapképzésben részt vesz a fiatalok döntő része, a középfokú (15-18 évesek) képzésben a korosztály 90 %-a. Viszont nagy szóródás figyelhető meg a 19-22 éves korosztály képzésében, míg az Egyesült Királyságban 31 %, addig Ausztriában 40 %, Németországban 50 %, Hollandiában és Franciaországban 60 % feletti az arányuk. Hasonlóan nagy a szóródás a 25-59 éves lakosság képzettségében, pl. nincs legalább középfokú végzettsége ezen korosztály háromnegyedének Portugáliában, kétharmadának Spanyolországban, 60 %-nak Olaszországban, illetve 20 %-nak Németországban és Dániában. Ez a munkaerő csak gyakori tanfolyamokkal és átképzésekkel tud megmaradni a munkaerőpiacon, ha pedig munkanélküli lesz, akkor nehéz munkát találnia.

eltérő lehet az intézmények közötti kapcsolatok hatékonysága miatt. A területi versenyben történő részvételt a regionális hálózatok koordinálják, amelyek lényege a konfliktusokat feloldó és közös célokat megfogalmazó hatékony kapcsolatrendszer.

A regionális fejlesztés szempontjából különösen fontos a **társadalmi tőke**¹⁷⁸, amely többek között a vállalatok közötti együttműködés jellemzőire épül, a kulturális hagyományokra és attitűdökre, aggregált tapasztalatokra, magatartásmintákra, kockázatviselésre, kreativitásra stb. Ezek a jellemzők országonként, nemzetenként eltérhetnek (pl. más a vállalkozói, de a munkavállalói magatartás is Olaszországban, Németországban és Japánban), nehezen számszerűsíthetők és kimutathatók. A társadalmi tőke mérése, a régiók közötti különbségek statisztikai kimutatása igen nagy nehézségekkel jár.

A régiók versenyképessége szempontjából az intézmények közül a **közigazgatás hatékonysága** előtérben áll. Két kulcstényező figyelhető meg egyre inkább az EU-ban, az egyik a vállalati menedzsment elveinek (hatékonyság, átláthatóság) és gyakorlatának átvétele és szisztematikus alkalmazása a közigazgatási munkában. A másik a széles társadalmi szektor (társadalmi szervezetek, egyesületek stb.) és a magánszektor bevonása a közigazgatás döntés előkészítő és -hozó folyamatába. A közigazgatás intézményei a területfejlesztés kiemelt koordináló szereplői, ezért hatékony működésük nélkül a régiók versenyképessége nehezen javítható, az elmaradott régiókban az EU-támogatások felhasználása vontatottan és rossz hatásokkal valósul meg. Ez a tényező a **regionális hálózatok működésének hatékonyságára** hívja fel a figyelmet, mivel a területi versenyben nem lehet tartós sikereket elérni a helyi szereplők együttműködése, kapcsolati hálója nélkül, amelyet a közigazgatási intézményeknek, önkormányzatoknak kell ösztönözniük (Patik 2003).

A fentiekben áttekintett, a piramis-modellben szereplő **alaptényezők** nem csak közgazdaságtani, hanem gazdaságpolitikai és regionális politikai megfontolásokat is figyelembe vesznek. Amint azt a 7. fejezetben kiemeltük, az EU regionális politikájának, a Strukturális Alapok és a Kohéziós Alap felhasználása irányelveinek kidolgozásakor figyelembe vették őket. Továbbá a régiók, térségek területfejlesztési koncepcióinak és stratégiai programjainak kidolgozásához is felhasználhatók ezek az alaptényezők, mint gazdaságfejlesztési „orientációs” prioritások.

8.3.3. A regionális versenyképesség sikerességi faktorai

A régiók versenyképességét hosszabb távon, áttételeken keresztül befolyásoló tényezők köre igen összetett, amit napjainkban a sikeresség fogalma fog össze. Az európai városok sikerességével foglalkozó jelentős, igen részletes empirikus anyagra tá-

¹⁷⁸ *Társadalmi tőke* „a társadalom szerveződésének jellemzői, mint a bizalom, a normák és hálózatok, amelyek a társadalom hatékonyságát javítani tudják koordinált cselekvések elősegítésével” (EC 1999b: 136).

maszkodó, szakmailag is kiemelkedő vizsgálat pedig tíz tényezőt határozott meg, amelyek hatnak egy-egy város sikerességére (Enyedi 1996). A vizsgálatból egyértelműen kiderült, hogy a versenyképességet hosszabb távú társadalmi, környezeti és egyéb folyamatok is befolyásolják, amely közvetve ható tényezőket **sikerességi faktoroknak** nevezzük.

Enyedi György az említett európai városvizsgálat alapján régiókra is kiterjeszti a siker fogalmát és tíz alapvető tényezőt sorol fel, amelyek megfigyelhetők a sikeres régióknál (Enyedi 1998: 409-411):

- a gazdasági szerkezet változtatási képessége,
- a tercier szektoron belül kiemelkednek a nagy értékhozzáadó alszektorok,
- erős az innovációs készség,
- jellemző a tudásalapú termelés,
- a sikeres régióban születnek a döntések,
- erős és gyarapodó középosztály,
- az értékes településkörnyezet,
- sikeres konfliktuskezelés,
- jelentős külső (nemzetközi) kapcsolatok,
- növekvő jövedelem és foglalkoztatás.

Úgy tűnik, hogy a sikeresség a versenyképességnél általánosabb kifejezés, mivel gazdaságon kívüli tényezőket: a fenntartható környezetre, a társadalomra, a gazdasági szerkezetre, a településrendszerre stb. vonatkozó elvárásokat is megfogalmazza. Továbbá a versenyképesség fogalma csak nagyobb kiterjedésű területi egységnél alkalmazható, kisebb városokra és településekre nem, mivel a gazdasági kibocsátás (a GDP) nem mérhető és ezért a versenyképesség alapkategóriái (pl. a munkatermelékenység is) nem értelmezhetőek. Emiatt kisebb városok, települések esetén a sikeresség tűnik a versenyképesség „laza szinonímájának”, mivel ezek a települések nem vesznek részt aktívan a területi egységek közötti versenyben.

A sikerességi vizsgálatokra jellemző, hogy jelentős adattömegű statisztikai elemzés (általában faktoranalízis) segítségével állapítják meg, hogy a gazdasági teljesítménnyel (amit általában GDP/lakos mérnek) mely mutatók milyen szoros kapcsolatban állnak. *Enyedi György* ismertetett szempontjai, *Begg* városi versenyképességi „labirintusa” (négy faktor) és az EU hatodik jelentése (négy faktor) alapján állítottuk össze a piramis-modell sikerességi faktorait, valamint figyelembe vettük az EU vállalkozásainak versenyképességével foglalkozó 1999-es jelentésben felsorolt kulcstényezőket is (Begg 1999: 802; EC 1999a: 7-11; EC 1999b: 79-93; Enyedi 1998: 409-411). Ezen vizsgálatokból nagyon hasonló következtetések adódtak, eredményeik megerősítették egymást, így a piramis-modell talapzatát alkotó, a regionális versenyképességet hosszabb távon befolyásoló sikerességi faktorok általánosan elfogadottnak tekinthetők.

A sikerességi faktorokat két csoportba sorolhatjuk, amelyek az ábra két szintjét alkotják. A felső szint az EU-ban elvégzett, a hatodik regionális jelentésben is felhasznált empirikus vizsgálatból származó tényezőket tartalmazza. Ezek a faktorok szoros kap-

csolatban állnak az alaptényezőkkel, mivel főleg gazdasági jellegű szempontokat fogalmazznak meg:

- **Gazdasági szerkezet:** a sikeres régiókban a foglalkoztatottak a gazdasági szolgáltatásokban és/vagy a feldolgozóiparban koncentrálnak. Ezekben az iparágakban is a magas hozzáadott értéket produkáló, valamint regionális multiplikátor hatású tevékenységek vannak túlsúlyban. A magas hozzáadott értéket produkáló (informatikai, pénzügyi, hírközlési stb., avagy csúcstechnológiai) szolgáltató szektorokban egyaránt nő a termelékenység és a foglalkoztatottság, míg a feldolgozóipar sikeres ágazataiban magas és növekvő termelékenység mellett is általában csökken a foglalkoztatottak száma.
- **Innovációs kultúra és kapacitás:** a sikeres régiókban sok szabadalom születik, kiterjedt innovációs tevékenységek folynak és hatékony az innovációk diffúziója. Csak kevés régió képes csúcstechnológiai K+F tevékenységek végzésére (tudásteremtő régiók), a többség viszont sikeres lehet hagyományos feldolgozóipari ágazatokban az új technológiák alkalmazásával, gyors adaptálásával is (tudásalkalmazó régiók). Az innovációs kultúra, készség szükséges ahhoz, hogy bármilyen műszaki, üzleti, környezeti stb. változásra a régió megfelelő adaptációs stratégiával válaszolhasson, az innovációs kihívásokat a maga javára tudja fordítani. Az innovációs kapacitás nemcsak kutató- és fejlesztő intézeti, egyetemi, hanem főleg vállalati kapacitást jelent, felkészült, innovatív KKV-kat az új piaci szektorokban, fellendülő üzletágakban (Camagni 1995).
- **Regionális elérhetőség:** a sikeres régiók megközelíthetősége, közlekedési kapcsolatai, földrajzi fekvése előnyösebb, mint a többieké. A földrajzi elhelyezkedés leszűkíti a lehetőségeket, befolyásolja az utazási idő- és költségigényt és a termékek piacra történő eljuttatását. Viszont a közlekedési (repülőtér, vasút, autópálya, kikötők stb.) és a kommunikációs (hírközlés, Internet, adatátvitel stb.) infrastruktúra képes enyhíteni a földrajzi determináción. A kevésbé szállítás igényes tevékenységeknél, főleg a kommunikációs kapcsolatokra épülő üzletágakban, nem a fizikai, hanem az informatikai elérhetőség a döntő, ezért pl. az autópályák hiánya nem jelent komoly versenyhátrányt, mivel a nehézkes „földrajzi elérhetőség”, a földrajzi tér helyett a virtuális tér válik fontossá.
- **A munkaerő felkészültsége:** a sikeres régiókban relatíve magas a kvalifikált munkaerő aránya a munkaképes korú lakosság körében. Az oktatási rendszer hatékony abból a szempontból, hogy egyrészt a munkaerő-piaci igényeket rugalmasan követi, másrészt megfelelően felkészíti a fiatalokat, illetve képes átképezni a meglévő munkaerőt kreatív, innovatív tevékenységekre (az információs társadalom elvárásaira), az üzleti szolgáltatásokra. A sikeres régiókban nemcsak a tudásbázis magas szintű (amely általában a munkaerő viszonylag szűk rétegétől függ), hanem a munkakultúra, a munkafegyelem is, továbbá a munkaerő képes tömegesen, rugalmasan alkalmazkodni a változásokhoz (tréningeken, tanfolyamokon az aktív munkaerő átképezhető), igényes a környezetével és „önmagával” (megjelenésével, egészségével stb.) szemben.

Mint említettük, a sikerességi faktorok felső szintje elsősorban a gazdasági háttér bizonyos kulcsterületeit emeli ki és valamilyen módon kapcsolódik az alaptényezőkhöz, rövidebb időtávon befolyásolva őket. Azonban a fejlődést több olyan faktor is befolyásolja, amelyek inkább gazdaságon kívüli szempontokat fejeznek ki. A sikerességi faktorok alsó szintje ezeket a regionális fejlődésre hosszabb időtávon keresztül ható társadalmi-környezeti-települési feltételeket fogja át:

- **Társadalmi szerkezet:** a sikeres régiókban az új gazdasági szerkezet, a tudásigényes gazdasági tevékenységek, a gazdasági szolgáltatások fellendülése erősíti a középosztályt. Jellemző, hogy összezsugorodik a szakmunkás réteg és csak néhány tevékenységre alkalmazható a tanulatlan munkaerő (helyi építőipar, közszolgáltatások egy része). A gyarapodó középosztály, a felkészült munkaerő a régió fejlődését serkenti igényes keresletével, magasabb jövedelmének felhasználásával. Viszont a sikeres régiókban erőteljes polarizálódás is megfigyelhető, a változásra képtelen, főleg szakképzetlen lakosság kiszorul a munkaerőpiacról.
- **Döntési központok:** fontos az önálló, döntési kompetenciával rendelkező vállalatok jelenléte, azaz a régióban legyenek vállalati térségi bázisok, ott működjenek a lényegi tevékenységeket folytató egységek. A vállalati központok keresletükkel igényt támasztanak és helyben serkentik a színvonalas képzéseket, erősítik a tudásbázist, javítják az üzleti környezet minőségét, tapasztalataik és „mintáik” túlcsoportulásával, egyes agilis szakembereik helyi önállósodásával (start-up) a KKV-k tevékenységét is élénkítik, versenyelőnyeiket javítják. Ha nincsenek vállalati központok (lényegi tevékenységek), avagy „szigetszerűen” működnek és tevékenységük nem ágyazódik a régió gazdaságába, akkor a régió kiszolgáltatottá válik, alkalmazkodóképessége gyenge marad, a felkészült munkaerő előbb-utóbb elköltözik. De nemcsak a vállalati központok lényegesek, hanem a kormányzati, hivatali központok, azaz közigazgatási és egyéb intézményi funkciók is. A döntési központok általában nagyobb városokban találhatóak, így a településhierarchiában betöltött pozíció is fontos sikerességi faktor.
- **A környezet minősége:** a sikeres régiókban a képzett és kulturális igényekkel is fellépő, gyarapodó középosztály mind a települési környezet (közbiztonság, minőségi közszolgáltatások, esztétikus városépítészet, színvonalas megjelenésű lakások, jó helyi közlekedés stb.), mind az egészséges, biztonságos természeti környezet iránt fogékony. A lakosság nemcsak fellép igényeivel, hanem aktív szerepet is vállal a környezet megóvásában (szeméttgyűjtés és -kezelés, zöld területek védelme, a szabad idő eltöltése stb.), részben nonprofit szervezetek, részben a közhivatalok akcióin keresztül.
- **A régió társadalmi kohéziója:** minden régióban, térségben és városban állandóan fellépnek konfliktusok, a sikeres régiók képesek kezelni a gazdasági szerkezetváltás (esetleges elbocsátások), a gyors növekedés (és ezáltal a beköltözők tömegei), a régió belüli területi és települési egyenlőtlenségek (gyors városi fejlődés és elmaradott rurális térségek) miatt fellépő gondokat. A sikeres régiókban az egyes tele-

pülési önkormányzatok konszenzusra, együttműködésre törekszenek, kölcsönösen informálják és segítik egymást. Fontos, hogy a regionális identitás, a lokálpatriotizmus erősödik, ezáltal a lakosság, a nonprofit szervezetek is aktivizálhatók.

A sikeresség fenti faktorai természetesen összefüggnek és részben át is fedhetik egymást. Kiemeljük, hogy a modellben a **sikerességi faktorok két szintjének** elemei egymásra épülnek: a gazdasági szerkezet nagyon függ a régió társadalmi szerkezetétől, az innovációs kultúra a vállalati és intézményi döntési központoknak helyet adó települések méretétől, a regionális elérhetőség javítása általában rontja a környezet minőségét, valamint a régió társadalmi kohéziója befolyásolja a munkaerő felkészültségét, motivációit is.

8.4. Piramis-modell: a regionális versenyképesség komplex leírása

A fentiekben az egységes versenyképesség felfogásból kiindulva ismertettük a regionális versenyképesség értelmezését, kialakulásának főbb jellemzőit és megadtunk egy piramis-modellt, amely rendszerezi a regionális versenyképességre ható tényezőket, az egyes kategóriák közötti összefüggéseket. Ez a fogalom és modell a határokkal rendelkező **programozási régiókból** indul ki, az intézményi tér pontos határokkal rendelkező területi egységeit veszi alapul. Mivel a területi GDP csak bizonyos területi nagyság (méret) felett becsülhető megbízhatóan, ezért a munkaerő-vonzáskörzetnél, ingázási övezetnél kisebb területi egységekre nem célszerű kiszámítani (de ekkor a jövedelmen kívül a munkatermelékenység sem adható meg). Nyilván olyan csomóponti régiókra is alkalmazható a piramis-modell, ahol a régió határai csak közelítőleg adhatók meg, de a GDP értéke és a foglalkoztatottak száma elfogadhatóan becsülhető.

Emiatt nagyvárosi vonzáskörzetek esetén a piramis még jól felhasználható a versenyképesség mérésére és összefüggéseinek tisztázására, míg egyes településeknél (ahol az ingázást nehéz becsülni) nem a mérésre, hanem inkább a fejlesztési elképzelések, a sikeresség tényezőinek rendszerezésére alkalmas. Tehát bármelyik típusú területi egység esetén véleményem szerint a modell megfelelő elvi keretet ad a versenyképessége ható tényezők és háttérfeltételek, a közöttük levő kapcsolatok rendszerezésére, viszont a versenyképesség méréséhez legalább lokális térség (mint az USA-ban a gazdaságfejlesztés térségei) szükséges. Az is egyértelmű, hogy a régiók típusától függően (neofordista, tudásalkalmazó, tudásteremtő) az egyes alaptényezők fontossága más-más (lásd 4. és 11. fejezet).

A modell lényegében három alapvető közgazdasági kategóriára, a gazdasági kibocsátásra, a munkatermelékenységre és a foglalkoztatottságra, valamint a növekedésüket és tartósan magas szintjüket előidéző alaptényezőkre vezeti vissza a versenyképességet, azaz nem definiált új kategóriákat. A regionális versenyképesség javítása mind a regionális politika kialakításakor, mind a területi fejlesztési stratégiák kidolgozásakor általános cél, véleményem szerint az ismertett egységes fogalom és modell jól alkal-

mazható rendszerezését adja a területfejlesztés során felmerülő, a versenyképesség értelmezéséhez és egyes tényezőinek javításához kapcsolódó legfontosabb szempontoknak.

A piramis-modell az ismertetett **egységes versenyképesség** fogalmából indul ki, a jólétet (életszínvonalat) a magas foglalkoztatottságból és magas munkatermelékenységből származó magas jövedelem (GDP) biztosítja. Míg a termelékenység növelése a vállalkozások versenyelőnyeit erősíti, addig a foglalkoztatottság magas szinten tartása, a munkából kikerülők részére perspektivikus iparágakban (főleg szolgáltatásban) történő munkahelyteremtés a társadalmi célokat jeleníti meg. A fogalom megpróbálja feloldani azt az ellentmondást, ami a munkatermelékenység javítása (ami általában elbocsátásokkal jár együtt) és a magas foglalkoztatottság elvárása között feszül.

A piramis-modell a maga komplexitásában a régiók fenntartható fejlődésének megítéléséhez nyújt támaszt a sikeres régiók tapasztalatait felhasználva. A versenyképesség egységes felfogásából kiindulva megpróbálja mind az ex post, mind az ex ante tényezők összhangját megteremteni. Az ex post tényezők az alapkategóriák (jövedelem, munkatermelékenység, foglalkoztatottsági ráta), az ex ante tényezők pedig az alaptényezők, valamint a sikeresség faktorai. Az ex post tényezők, mint közgazdaságtani kategóriák a versenyképesség méréséhez, megítéléséhez nyújtanak támpontokat, míg az ex ante tényezők, amelyek között több is gazdaságon kívüli szempontokat fogalmaz meg, inkább a regionális politika és a regionális gazdaságfejlesztési stratégiák kidolgozásakor vehetők figyelembe.

A regionális versenyképesség fogalma két szempontból fontos a régiók gazdaságának fejlesztésekor. Egyrészt rendezőelvként szolgál, mivel a gyakorlatban rendkívül sokszínű regionális fejlesztési ötletek és elképzelések merülnek fel, amelyeket a piramis-modell alapján rendszerezni lehet. Másrészt az alaptényezők segítségével gazdaságfejlesztési prioritásokat is megfogalmazhatunk a versenyképesség javítására, pl. az öt alaptényező jórészt lefedi egy régió gazdasági programjának általános irányait. Az Európai Unió regionális politikájában az egyik fő prioritás a regionális versenyképesség javítása, a piramis-modell az európai tapasztalatokra alapozva ezen regionális politika szempontrendszeréhez igazodik, ezáltal a hazai régiófejlesztési programok kidolgozásához is ajánlható.

A regionális versenyképesség tényezői részben általánosak, amint a modellben is szerepelnek, részben függnak az adott régió kulturális hagyományaitól, települési szerkezetétől, fejlődési szakaszától, a társadalmi tőkétől stb. Emiatt a magyar régiók versenyképességének tényezői is részben általánosak és részben egyediek, nem lehet egy-egyben átvenni más országokbeli régiók sikeres gyakorlatát, hanem a régiók versenyképességének javításához a nemzetközi tapasztalatok elméleti igényességű adaptálása, illetve részletes hazai empirikus vizsgálatok szükségesek. Azaz a piramis-modellt, mint logikai szerkezetet kell alapul venni, de a modellben szereplő egyes tényezők fejlesztésére már régióként kell az egyedi programokat kidolgozni (lásd 11. fejezet).