

Versenyképesség elemzés: fogalmi körüljárás, hazai esélyek

Botos József¹

A versenyképesség mind mikro-, mind makroszinten, azaz a vállalatok, iparágak, régiók és nemzetek feletti régiók szintjén azt jelenti, hogy az áruk, szolgáltatások értékesítésével, adásvételével tartósan jövedelmet és nyereséget realizálok, mellyel a gazdasági jólét gyarapszik és nő a foglalkoztatottság.

Egy nemzetgazdaság versenyképességének mutatói, pl. a piaci részarány nagysága és időbeni változása, a cserearány alakulás, az egy főre jutó GDP, az ár- és bérszínvonal, annak időbeni változása, a változás üteme. Ezek nemzetközi összehasonlítása jelzi az adott gazdaságnak a nemzetek versenyképességi rangsorában elfoglalt helyét, időbeni változása pedig a versenyképességi pozíció javulását, vagy rosszabbodását.

Adott nemzetgazdaságon belül a régiók versenyképességének mérése, összehasonlítása, rangsorolása ugyanilyen módszerekkel és mutatókkal valósítható meg. Így a Dél-Alföld és pl. Közép-Magyarország versenyképességi mutatóinak összevetéséből kitűnik, hogy a GDP-termelőképességében meglévő különbség 90%-a a foglalkoztatottak eltérő jövedelemtermelő (bér, profit) képességéből adódik, csupán 10%-a az ágazati szerkezet eltéréséből. A különbség jelentős csökkentése, esetleg megszüntetése alapvetően megváltozott mezőgazdasági politika mellett és a helyi termál-gyógyvíz vagyonna alapozott gyógyturizmus, illetve az ehhez szükségszerűen kapcsolódó ipari tevékenység figyelembe vételével is csak hosszú távon, 30-35 év alatt képzelhető el.

Kulcsszavak: versenyképesség, dél-alföldi régió, regionális gazdaságfejlesztés

1. Bevezetés

Termék-vállalat-régió-nemzetgazdaság-világgazdaság: ezekben a közgazdaságilag értelmezhető egységekben kísérjük meg a versenyképesség fogalmának definiálását. Mindenekelőtt le kell szögezni: minden versenyképesség-fogalom alapja a termék versenyképessége. Ez magában foglalja a forgalomképességet – a termékre szükség van, piaca van, egyáltalán eladható, az árverseny-képességet és a költségversenyképességet. A kereslet és kínálat találkozásánál a cserére csakis akkor kerülhet sor, ha a termék ára megfelelő. Tartósan viszont nyilván nem maradhat a termék – és termelője – a piacon, ha nem versenyképes a költségek terén is, azaz nem termel nyereséget, amely lehetővé teszi a folyamatos fejlesztést, a piacon maradás tar-

¹ Dr. Botos József, egyetemi docens, Pázmány Péter Katolikus Egyetem Jog- és Államtudományi Kar Heller Farkas Közgazdaságtudományi Intézet (Budapest)

tósságát biztosító innovatív beruházásokat, a befektetők folyamatos vonzását. A terméknek vagy szolgáltatásnak tehát mind az ár, mind a költségek szempontjából vett versenyképességnek meg kell felelnie. Ezzel viszont világossá tettük, hogy egy egységes versenyképesség fogalom valójában nem létezhet. A mikroszervezetek ugyanis költségként kezelik a béreket, járulékokat, adókat is – hiszen tervezésükben számolnak a többé-kevésbé stabil elvonások terheivel –, míg a nagyobb egységeknél, mezo- és makroegységeknél valóban az összes jövedelem egy főre jutó értékével lehet – és szokták – jellemezni egy térség versenyképességét.

Török Ádám közelmúltban megjelent „Verseny a versenyképességért?” című könyvének első fejezetében a versenyképesség definíciós és elméleti kérdéseit, problémáit, a versenyképesség megbízható mérésének lehetőségeit járja körül. Mindjárt az első bekezdésben megállapítja, hogy széles körben ismert, a 70-es évektől a 90-es évek közepéig megjelent külgazdasági tankönyvek egyikében sem lelhető fel a versenyképesség fogalma, ugyanis „ez a fogalom nem vezethető le egyértelműen a közgazdaságtan egyik alapvető paradigmájából sem, azaz tulajdonképpen elméletileg nem lehet definiálni.” (Török 1999, 25. o.)

Lengyel Imre „Régiók versenyképessége” című műhelytanulmányában több, a 90-es évek közepén, második felében született definíciót ismertet.

1. Török Ádámtól: „...a versenyképesség fogalma mikroszinten a piaci versenyben való pozíciószerezés, illetve helytállás képességét jelenti az egyes vállalatok, egymás versenytársai között, valamint makrogazdasági szempontból az egyes nemzetgazdaságok között” (Lengyel 1999, 10. o.).

2. Az OECD-től: „... a versenyképesség a vállalatok, iparágak régiók és nemzetek feletti régiók képessége relatíve magas tényezőjövedelem és relatíve magas foglalkoztatottsági szint létrehozására egy fenntartható bázison, miközben a nemzetközi versenynek tartósan ki vannak téve.” (Lengyel 1999, 13. o.).

3. Az EU-tól: „...képesség olyan javak és szolgáltatások előállítására, amelyek a nemzetközi piacon értékesíthetők, miközben a jövedelmek magas és fenntartható szinten maradnak” (Lengyel 1999, 14. o.).

4. Az USA Versenyképességi Tanácsának elnökétől: „...az a gazdaság versenyképes, amelynek általános fejlettség- és állapotjelzői jók, a gazdaság szereplői ennek tudatában vannak, és a gazdaság is elég nyitott ahhoz, hogy versenyképessége külgazdasági kapcsolataiban érvényre jusson.” (Lengyel 1999, 17. o.)

Szabadjon itt még egy versenyképesség definíciót ismertetnem 1982-ből mind mikro-, makroszintre (Botos 1982, 32-33. o.): „*Mikroszinten* adott áru nemzetközi versenyképessége abban fejeződik ki, hogy

1. ára a versenytársakénál alacsonyabb (figyelembe véve a fizetési feltételeket, módokat is),
2. minősége jobb, műszaki színvonala magasabb, mint a konkurenciáé,

3. az áruszállításhoz kapcsolódó szolgáltatás jobb és előnyösebb, mint a konkurenciáé (ideértve a materiális előnyöket, mint például a szállítási határidő, a szállítási pontosság, a csomagolás, alkatrészellátás, a szerviz, stb. és az olyan nem materiális előnyöket, mint az áru esztétikai hatása, a formatervezettség, a márka és az ismertség, stb.).

Versenyképesnek akkor tekinthető az adott áru, ha a *három közül legalább két összehasonlításban jobb*, mint a konkurencia. Egyetlen tényező, ha kedvezőbb is, mint a versenytársaké, tartós versenyképességet nem képes biztosítani a terméknek a nemzetközi kereskedelemben, ha a másik két viszonyítás eredménye a termékre nézve kedvezőtlen.

Makroszinten: egy gazdaságra vonatkoztatva, de ugyanúgy egy vállalatra, egy régióra vagy régió feletti intézményre, a versenyképesség egyértelműen azzal mérhető, hogy külkereskedelme révén növeli-e jövedelmét, például a bruttó nemzeti termékét”.

E definíció megfogalmazója tehát a 70-es évek végén, a 80-as évek elején vetette papírra gondolatait, két évtizedes mikro- és makroszintű szakmai gyakorlat birtokában. Ez a gondolatmenet gyakorlatilag ugyanazt tartalmazza, mint az OECD vagy az EU meghatározása, sőt ha jobban szemügyre vesszük, azt, amit az USA Versenyképességi Tanácsának meghatározása is megfogalmaz.

Két évtized múltával most még jobban hangsúlyoznám: a versenyképesség mind mikro-, mind makroszinten, azaz „vállalatok, iparágak, régiók és nemzetek feletti régiók” szintjén és nemcsak külkereskedelmi, hanem minden piaci értékesítés vonatkozásában azt jelenti, hogy a piacon áruk értékesítésével, adás-vételével tartósan, nem átmeneti jelleggel jövedelmet és nyereséget realizálok, mellyel gazdagságom (jólét, foglalkoztatottság) látványosan vagy kevésbé látványosan gyarapszik.

Várattott magára a fogalom meghatározása a 90-es évek második feléig, amikor a nemzetgazdaságok a multinacionális cégek tevékenységének hatására hirtelen fontosnak tartották kihangsúlyozni „a relatíve magas foglalkoztatási szint létrehozását”, „az általánosan jó fejlettség és állapotjelzőket”.

2. Külkereskedelmi részarány

A versenyképesség fogalmának alapja a nyitottság, a nemzetközi versenyben való megmérettetés, amelynek legegyszerűbb közelítése az, ha megnézzük, hogy mit és mennyit sikerült eladnunk a külpiacon. A magyar nemzetgazdaság versenyképességének megítéléséhez tanulságos lesz, ha idézzük egy OMFb felmérés értékelő szövegét, mely egyértelműen ezen az alapon közelíti meg a versenyképesség mérését: „A magyar export – amelynek volumen növekedését az alapul vett módszertan a nemzetközi versenyképesség egyik legfontosabb mérőszámának tekinti – a rendszerváltozás utáni években kétirányú fejlődési szakaszon, változáson ment keresztül:

1. az első periódusban, az 1989-1993 közötti években, a transzformációs válság hatására mintegy 28 százalékpontos csökkenés következett be;
2. a második 1994-től, a legutolsó teljes körű tényinformációval rendelkező évig, 1997-ig terjedő időszakban viszont mintegy 40 százalékpontos növekedés mutatható ki.

... Ez a nagyarányú piaci szerkezetváltás alapvetően három tényezőnek, újszerű feltételnek köszönhető. Ezek:

1. az Európai Unióval 1991-ben aláírt társulási szerződés;
2. a privatizáció beindítása, intenzív végig vitele és a piacgazdaság alapvető eszköz és intézmény rendszerének a megteremtése nyomán megindult nagyarányú tőkebehozatal eredményeként rövid idő alatt mélyreható innováció ment végbe a magyar gazdaságban. Ennek a viszonylag széleskörű és meglehetősen gyors innovációnak a sajátossága volt, hogy annak legfőbb bázisa nem a magyar gazdaságban jött létre, hanem jórészt külföldről származott, importként jött be az országba;
3. a termelékenység nagymértékű javulásának a bérek, illetve a fogyasztás növekedését meghaladó üteme, ami a termelés bérverseny-képességének az időszakos növekedését és többé-kevésbé folyamatos megóvását segítette elő.

Mindezek eredményeként mind a termékszerkezet, mind a technológiai összetételünk jelentős korszerűsödésen ment át, vagyis szinte ugrásszerűen nőtt a magyar gazdaság nemzetközi versenyképessége. Ez utóbbi tény már egyértelmű bizonyítékát adja a versenyképességünk helyreállításának, sőt növekedésének. Még inkább meggyőző lehet ez az állításunk, ha ehhez a képhez hozzátesszük még azt a tény is, hogy 1997-re a kivitelünk több, mint háromnegyedét a fejlett országok vásárolták meg.” (OMFB 1998, 54-55. o.)

Mondanunk se kell, az itt idézettek nem az OECD szerinti versenyképesség fogalmat jelentik, csupán azt, hogy *piacképesekké váltunk* a fejlett országok gazdaságában. Ez nem csoda, hisz az exportáló ágazatok valóban a beáramlott külföldi tőke célterületei voltak, ez garantálta az eladhatóságot.

Egy gazdaság esetében a nemzetközi versenyképesség jó mutatója lehet az *exportarány és dinamika* összehasonlítása a világadatokkal. 1948-ban a magyar export a világexportnak mindössze 0,3%-át tette ki, ez a hatvanas évekre csaknem háromszorosára, 0,8-0,9%-ra növekedett. A hetvenes évekre enyhe mérséklődés következik be (0,7%), majd a 80-as évek elejére határozott részarány csökkenés (0,48%) tapasztalható (Botos 1982, 167. o.). A rendszerváltás után a *dollárban kifejezett összexport* (nemcsak az ipari!!) értéke 1989-től 1993-ra 7%-kal csökkent, viszont 1993-96 között közel 50%-kal növekedett. Ez sem volt elég azonban többre, mint hogy megőrizzük a II. világháború utáni elért részarányunkat a nemzetközi ke-

reskedelemből. 1996-ra a KSH adataiból és részadataiból számítva sikerült magunkat az 1948-as színvonalra „leküzdeni”: elértük újra, hogy a világexportból részarányunk 0,3%-ot tett ki (KSH 1999, 124. o., KSH 1998/a, 314. o.)! Kell-e világosabb indoklás a tekintetben, hogy a „tervgazdálkodás” évtizedei jottányit se javítottak világpiacon versenyképességünkön – annyi áldozat ellenére, amit a magyar társadalom az elmúlt 50 évben meghozott ...

Érdemes megjegyezni, hogy az 1996 utáni külkereskedelmi statisztika már a vámszabad területek forgalmával együtt hozza az adatokat. Az így kimutatható – egyébként nagyon dinamikus – exportnövekedés (két év alatt több mint 100%), inkább *tőkevonzó képességünkről* tanúskodik, mint az OECD értelmezésű versenyképességről, hiszen a termelt profit döntő része kikerül az országból.

3. Cserearány-alakulás

Az export és a külkereskedelmi részarány alakulásánál komplexebb mutató a *cserearány-alakulás*, hiszen jelzi, hogy külkereskedelmi partnereink, avagy mi voltunk-e erősebbek árigenyeink érvényesítésénél. A cserearány-veszteség inflációs hatása pedig közismert tény. Nem csoda, ha az infláció vált a rendszerváltás utáni gazdaságpolitika első számú közellenségévé. Magyarország cserearányai 1963-1980 között mintegy 20%-kal romlottak. Ebben különösen nagy szerepet játszott az 1973-75 közötti világpiacon árrobbanás az energia és a nyersanyagárak terén. A 80-as években ekörül ingadozott – 1986-ban elérte a 25%-ot is, majd 1990-re újból sikerült mérsékelni a romlást 20%-ra, a rendszerváltás után azonban hatalmas visszaesés következett be: 1991-92-ben a cserearány-romlás közel 30%-ot ért el!

1997-98-ban a romlás mértéke a 80-as évek közepi szintnek felel meg, vagyis kb. 25%-ot tesz ki. Az meglehet, hogy a rendszerváltás első évtizedében a termelés visszaesését sikerült ledolgozni, és a GDP-ben számítva utolértük 1990-et, azonban cserearányaink tekintetében a második kormányzati ciklus után is csak a 80-as évek közepén tartottunk.

Részleteiben elemezve az utolsó évtizedet, azt látjuk, hogy 1991-ben volt egy sokkoló nagyságú cserearány-romlás, az előző évihez viszonyítva több mint 10%-os, amit 1993-94-ben sikerült lassan csökkenteni. Ezekben az években a cserearányok láncindexe 2,3-2,3 %-kal javuló tendenciát mutatott, amit 1995-ben már csak 1,3%-os javulás követett, s 1996-ban – nyilván nem függetlenül az akkor hozott gazdaságpolitikai intézkedésektől – újabb 2,3%-os romlást tapasztalhattunk. Összességében tehát a rendszerváltás kísérőjelensége volt egy 1990-hez képesti 7-8 %-os cserearány-romlás a 96-97-es években, amit az 1997-től kezdve tapasztalható javulás 5%-ra mérsékelte. Még nincsenek adataink arra, vajon az ezredfordulóra sikerül-e ledolgozni a cserearány-veszteségünket az induló, 1990 éves szintre.

Ez a cserearány-veszteség éves szinten durván számítva 230-250 Mrd forintnak felel meg (az 1996-97-es esztendő külkereskedelmi forgalmára vetítve). Te-

kinthetjük-e vajon a magyar gazdaság versenyképességét valóban helyreállítottak, még ha az export volumene dinamikusan növekedett is?

Mint a hosszú távú elemzésekből látható, egy régió, egy gazdaság nemzetközi versenyképességének javulása csak kitartó, szívós munka eredménye lehet – mi pedig valójában még mindig nem voltunk képesek feldolgozni a hetvenes évek elején bekövetkezett hatalmas visszaesést. Ebben mindenekelőtt a rendszerváltás előtti gazdaságpolitika a ludas, de a helyzet alakulásában maga a rendszerváltás okozta sokk is tükröződik. 1990 után a nyugati piacokra kellett átirányítani kivitelünket – mondhatjuk úgy is, oda kellett betörnünk –, s az ottani termékek importversenyével meg kellett itthon mérkőznie a hazai termelőknek. Sajnos, a romló cserearány azt mutatja, hogy gazdaságunkban az importtermékek a hazai termeléshez képest még esetleg emelkedő árak mellett is versenyképesek maradtak, hiszen elfogadta a piac az áremelkedést, míg exportképességünket csak lemorzsolódó árak mellett tudtuk megőrizni – vagyis *a magyar munkát kénytelenek voltunk kiárusítani*. Ezt természetesen ideig-óráig a termelő előtt leplezi a hazai valuta leértékelődése, de a fizetési mérleg alakulása, ezen belül annak negatív kereskedelmi mérlege már világosan jelzi a negatív tendenciát versenyképességünk valódi alakulását illetően.

A fizetési mérleg ravasz dolog, hiszen a passzív kereskedelmi mérleget kompenzálhatja a tőkebeáramlás. Egyszerre lehetünk tehát versenyképtelenek az exportban, s versenyképesek a tőkevonásban. Természetesen, ha a becsatornázott tőkefolyam nem termel exporttöbbletet, aminek devizahozama kifizethetővé teszi a devizában kivont osztalékokat, akkor baj van, rövidesen megszűnik a tőkevonó képesség. Annak viszont, hogy exportképesek legyünk, a megfelelő technikai színvonal mellett a költségverseny képesség is alapul szolgálhat, s ez a bérszínvonal, illetve foglalkoztatottság emelkedése szempontjából nem túl sok jóval kecsegtet. Lehetetlen lesz felzárkóznunk nyugati partnereinkhez a bérekben, hiszen az tőkevonó képességünket nagyban csökkentené. A legszebb az, hogy éppen az alacsony bérszínvonal tényét hozzák fel EU-csatlakozásunk egyik fékezőjeként, mondván, hogy egy korai tagság kiváltaná a munkaerő – számukra egyáltalán nem kívánatos – mobilitását hazánkból a szomszédos országokba.

Végül is az EU és az OECD idézett megfogalmazásai a versenyképességnél azért veszik be a definícióba a tényezőjövedelmet, amely tőke- és munkajövedelemből áll, mivel a vállalat által realizált jövedelmeken túl a bérjövdelem nagysága is fontos, mert nem az a cél, hogy a helyben lakó népesség ne tudja „eladni magát” a nemzetközi piacon. Márpedig, ha csak azon az áron versenyképes egy adott gazdaságban előállított termék, vagy szolgáltatás, hogy radikális munkaerőköltségcsökkentést hajt végre a termelő, akkor előbb-utóbb a térségben lényegesen megnő a munkanélküliség, az ezzel kapcsolatos közterhek nőnek, s ennek fedezését szétterítik a gazdaság egészére, és ezáltal bizony a régió – mint makrogazdasági egység – versenyképessége csökken.

Természetesen nem törvényszerű, hogy egy-egy termék termelésének racionalizálása térségi munkanélküliséget eredményezzen. Elméletileg felszívhatja a fel-

szabaduló munkaerőt más termelőegység, vagy ágazat. A gyakorlati tapasztalatok azonban világosan mutatják, hogy Európa igen jelentős munkanélküliséggel küszködik. A termelésben mind nagyobb szerepet játszó multinacionális cégek által hozott technikai haladás mellett a többi területen a növekedési potenciálok nem elegendők a felszabaduló munkaerő megkötésére. Egy-egy régió gazdasági teljesítménye, viszonyítva a többi területhez, s természetesen az ott lakók számát is figyelembe véve – egy főre számított GDP adatokkal mérve –, a területi egység versenyképességének jellemzésére alkalmas és valóban alkalmazott adat.

Értelemszerűen a versenyképesség időbeni alakulását e mutató dinamizált változatai alapján elemezhetjük. Bár megjegyzem, jobb lenne a GDP helyett a GNI mutató alkalmazása, hiszen a külföldi tőkével a határon belül termelt érték jelentős része kivonásra kerül. Így ha azt nézzük, amit az EU definíció tartalmaz, akkor a magas szintű foglalkoztatásnak távlatilag éppen a tőke kivonása lehet akadálya. Márpedig azon országoknál, ahol a külföldi tőke aránya magas, s alacsony a külföldön befektetett hazai termelő vagyoni nagysága, ott a GDP és a GNP (vagy GNI) között a különbség igen nagy. A magyar statisztika ma megbízható adatokkal a GDP számításához rendelkezik, így nincs érdemi választási lehetőségünk. Egyébként a régiók összehasonlításánál a versenyképesség indikátora lehet a GDP különbségek mellett az átlagbérek különbsége is. Ez a kérdés azonban általánosságban is átvezet a következőkben tárgyaltakhoz, nevezetesen, hogy miben különbözik a mikro- és makroszint versenyképessége. Fontosnak találom azonban, hogy a térségi regionális versenyképességet az országos versenyképességtől megkülönböztessük.

4. Árak és bérek

A feldolgozóipari fizikai foglalkozású munkavállalók 1996. évi bruttó átlagkereseteinek összehasonlításából kitűnik, hogy a *valutaárfolyam* alapján számított bérek uniós átlaga hozzávetőleg *kilencszerese* a magyar átlagnak. Ezen belül a két szélsőséget, 13-14-szeres szorzóval, a német és a dán bérek képviselik, a másik szélső értéket pedig a görög és a portugál átlagbérek, amelyek csupán 3-4-szer magasabbak a magyar átlagbérnél. A szomszédos Ausztriában az uniós átlaghoz közel eső érték adódik: az osztrák bérek a magyarnak 9,3-szeresét teszik ki.

Vásárlóerő paritáson számítva az uniós átlag már *csak 3,3-szerese* a magyarnak. A szélsőségek sem annyira kiugróak: a német és a dán átlag 4,2-4,3-szerese a magyar átlagnak, a portugál és görög 1,6- és 1,9-szerese. Így érthető, ha a magyar fizikai foglalkozásúak átlagbéreinek 4-4,5-szeresét keresők az európai fejlett országok átlagos jövedelmű fizikai munkásainak életvitelét engedhetik meg maguknak, azok pedig, akiknek a jövedelme 8-10-szeresét teszi ki a magyar fizikai munkás átlagbérnek, azok már uniós mércével is magas jövedelműnek számítanak. 1996-os árfolyamon számítva ez a 12-14 ezer dollárnak megfelelő forintösszeg 1,8-2 millió forint bruttó jövedelmet jelentett, havi 150-180 ezer forint átlaggal, 1999-es árfolya-

mon ez már 2,8-3,3 millió forint éves bruttó jövedelmet jelent, ami havonta 230-280 ezer forintnak felel meg.

A vásárlóerő paritáson számított uniós átlagkeresetek a valutaárfolyamon mért kereseteknél 18-20 %-kal alacsonyabbak (csupán a görög és a portugál keresetek magasabbak vásárlóerő paritáson 9, illetve 26%-kal a valutaárfolyamon mért kereseteknél). Ezzel szemben a vásárlóerő paritáson számított magyar keresetek 123%-kal „érnek többet” a valutaárfolyamon számítottnál, magyarul: nagyon olcsók vagyunk s ez rövidtávú versenyképességünk talán legfontosabb, de mint látni fogjuk, talán legkönnyebben erodálódó eleme is. Az osztrák, német, holland stb. állampolgár 100 dollárjéért átlagban háromszor annyi árut, szolgáltatást vásárolhatott Magyarországon 1996-ban, mint a saját országában, a görög, spanyol és portugál is kétszer annyit! Megfordítva: ezekben az országokban a magyar polgár a maga 100 forintjából fele, vagy harmadannyi árut, szolgáltatást tudott vásárolni, mint idehaza. Ezt a „vásárlóerő paritásos versenyképességi előnyt” egyrészt a forint-dollár árfolyama, másrészt a belföldi árak alakulása határozza meg.

Belföldi áraink gyors ütemben közelítenek az uniós árakhoz, ami érthető is, hiszen a magyarországi feldolgozóipari termelés mintegy 50%-át állítják elő, a kereskedelem egyharmadát nem magyar érdekeltségű vállalatok bonyolítják és e cégeknek épp úgy, mint a magyar érdekeltségű vállalkozásoknak, egyértelműen az a célja és érdeke, hogy évről-évre nyereséggel zárják tevékenységüket (amely nyereség nem mindig azonos a hivatalos mérlegben kimutatottal). E cél, vagyis a profitnövelés elérésének leggyorsabb és legkönnyebb módja az árak emelése. A külföldi befektető számára a vásárlóerő paritás előzőekben bemutatott alakulása egyértelműen előnyös, tőkevonzó képességünk ebből a szempontból javul. Azok számára viszont, akik külföldön szerzett jövedelmüket nálunk akarják elkölteni, a vásárlóerő paritás változása mögötti árnövekedés nem előnyös. Ez a negatív hatás elsősorban a turisztikai szolgáltatásokat, a szálloda- és vendéglátóipart érinti. Alapvetően ez áll a mögött, hogy 1996 és 1998 között 16%-kal csökkent az Európából Magyarországra érkező külföldiek száma. Igaz, elsősorban nem a gazdag nyugat-európai beutazók száma csökkent meghatározó mértékben, hanem a „szegény szomszédoké”, de például a gazdag holland turisták számának csökkenése is 13%-ot tett ki ebben az időszakban, az olaszoké 4%-ot.

A bérek növekedési üteme ugyan meghaladja ebben az időszakban a fogyasztói árak növekedését, azonban olyan alacsony bérszintről indultunk, hogy az 1996-ban valutaárfolyamon mért kilencszeres különbség az uniós átlagához mérten nem, vagy alig változott. A külföldi befektető számára pedig ez a lényeg. Egy nagyon fontos költségelem a bér, töredéke a nyugat-európainak és ennek megfelelően a rárakódó összerhek márkában, dollárban, euroban kifejezett összege is ugyancsak töredéke a nyugat-európai bérekhez kötődő közterheknek (adójárulékoknak), sőt ma már százalékos arányban is „jobbak”, olcsóbbak vagyunk, mint az a bruttó és nettó bérek összevetéséből kitűnik. Csak példaszerűen utalok arra, hogy amíg például Németországban az egészségügyi kiadások 82%-át közpénzekből finanszírozzák,

nálunk Magyarországon ez az arány 1998-ban 69% volt, vagyis az egészségügyi kiadások közel egyharmadát közvetlenül fizeti meg a magyar polgár a maga szegénységében, míg a nála gazdagabb európai polgár még az egyötödét sem kell, hogy közvetlenül fordítsa az egészségügyi szolgáltatások igénybevételekor. A fejlett nyugat-európai országok közül egy sincs olyan, ahol ezt az alacsony arányt akárcsak meg is közelítenék!

A magyar megtakarítási hajlandóság jóval alacsonyabb a fejlett európai országokénál, egyes országokban, mint például Németország, Anglia, Hollandia, a megtakarítási hajlandóság (az éves megtakarított összeg a GDP százalékában) többszörösen meghaladja a magyar hajlandóságot. Ahhoz, hogy jelentős nemzeti tőke képződjön az országban, hosszabb ideig, több kormánycikluson keresztül, a jelenleginél is dinamikusabb reálbér növekedésre lenne szükség, csak ekkor ugrik meg és stabilizálódik viszonylag magas szinten a hazai megtakarítás. Amennyiben ez nem következik be, akkor a GDP realizálásának legfontosabb színterén, a hazai piacon komoly feszültségek keletkeznek. Ez a belső piac a jelenlegi alacsony bérek, jövedelmek mellett is a gazdaság bruttó kibocsátásának háromnegyed részét, 75%-át veszi fel, míg az agyonösztröngött export mindössze 25%-át képviseli az összértékesítésnek. A hazai kereslet stagnálása esetén ahhoz, hogy nemzetgazdasági átlagban 5%-os GDP növelést érjünk el, az export értékesítést 20%-kal kellene növelni. Erre a külső piacok a legritkább esetben adnak lehetőséget, és még a leginkább exportorientált gazdaságokban is a hazai, belső piac jelenti a biztonságot, a stabilitást. Az export és a belső piaci arányok természetesen ilyen drasztikus export bővítés esetén módosulnak, csökken a hazai piac súlya, ami önmagában még nem teremtene drámai helyzetet. Drámaivá attól válik, ha az export részaránya az összértékesítésből *romló cserearányok mellett nő*, márpedig Magyarország cserearányait évtizedek óta nem egy állandó növekedés, de még csak nem is egy stabil szinten maradás jellemzi, hanem közel félévszázados időszakokra visszatekintve – mint láttuk –, néhány rövid periódus kivételével mindig romlottak, vagyis a magyar gazdaság általában mindig cserearány veszteséggel vett részt a nemzetközi kereskedelemben.

5. Verseny a tőkéért

Az a tény, hogy a térségeknek, területi egységeknek versenyezniük kell a tőke vonzásáért, újból és újból aláhúzza, hogy elválik egymástól a mikro- és a makroszintű versenyképességi fogalom. A régiók között „vándorló” nemzetközi tőke egyrészt versenyezteti a helyi és központi hatóságokat *állami kedvezményekért*, másrészt a munkavállalókat a minél olcsóbb munkaerő kínálatért. (Ezen nem abszolút olcsóságot értünk, hiszen a tőke mozgásainál más tényezők, így az infrastrukturális ellátottság és a képzettség szintje nagyobb szerepet játszik, mint a bérszínvonal maga – de az bizonyos, hogy az utóbbi az anyaországnál alacsonyabb, s aligha lesz dinamikusán növekvő.)

Nemzetgazdasági szinten van még egy lehetőség a versenyképesség befolyásolására, s ez a valuta értékelése, a *valutaárfolyam-politika*. Ha a hazai vállalat szempontjából nézzük, a leértékelő politika az exportverseny-képességet szolgálja, annak eszköze lehet. Így volt ez a II. világháború utáni német gazdaságban, ahol a valuta alulértékeltése a növekedés fontos forrása volt.

Látni kell azonban, hogy a valutaleértékelés kétélű fegyver: adott esetben a *csearearány-romlás* egyik kiváltója lehet. Nem véletlen, hogy az idézett magyar csearearány-alakulás (romlás) „elvitte” a nevezetes exportösztönző törekvések volumenhatását. *Így, noha az export dinamikusán nőtt – a statisztika adatai szerint –, de fizetési mérleg-javító hatása sokkal kevésbé érvényesült. Az exportárak lemorzsolódása mellett az importárszint nem volt hajlamos a mérséklődésre, s így amit nyertünk a réven, elvesztettük a vámon. Nőtt az export volumene, de romlott a fajlagos fizetési mérleghatás.*

Ha egy régió tökevonzó képességét versenyképességi indikátornak tekintjük, hazánk valóban versenyképes volt a többi kelet-közép-európai országhoz képest. A külföldi közvetlen tőkebefektetések nagyságát szokás úgy tekinteni, mint a versenyképesség egyik mutatóját, két szempontból is: egyrészt versenyképesek vagyunk, mert jön és hozzánk jön a tőke és nem máshoz, másrészt, mert a bejövő tőkével olyan termékeket, szolgáltatásokat állítunk elő, hogy a piaci versenyben jobb eredményeket érhetünk el. Magyarországot az elmúlt 10 évben úgy minősítették gazdaságpolitikusok, közgazdászok, hazaiak és külföldiek egyaránt, hogy kivételes helyzetben vagyunk, mert a volt szocialista országokba áramló külföldi tőke kiemelkedően nagy hányada Magyarországra kerül. Tőkevonzó képességünk e szerint tehát kivételesen jó, és földrajzi környezetünkhöz képest kifejezetten versenyképesek vagyunk.

Az 1998-as év befektetési adatait vizsgálva ez a hiedelem megkérdőjeleződik, ugyanis az Európai Unió országaiból kivitt tőkét viszonyítva a lakossághoz, tehát egy fajlagos mutatót képezve, az derül ki, hogy az Európai Unióból kivitt tőke világátlaga, vagyis a 6 milliárd lélekszámú földlakossággal számolva, fejenként 110-111 dollár adódik. Magyarországon ebben az évben a közösségből behozott tőke fajlagosan, egy magyar állampolgárra vetítve, 112 dollár volt. Ugyanakkor az EU tagországaiból származó befektetések egy lakosra jutó fajlagos szintje Csehországban és Litvániában 250 dollár, Észtországban meghaladja a 400-at. Az EU Japánban fajlagosan ugyanannyi tőkét fektet be, mint Magyarországon. Azt az állítást tehát, hogy tőkevonzó képességünk és versenyképességünk között nagyon szoros kapcsolat lenne, el kell vetni, hiszen a fajlagos mutatók alapján Japánnal kerülünk egy szintre, vagy éppenséggel Németországgal, ahol a Közösség befektetései, a külföldi tőke beáramlása egy lakosra vetítve 242 dolláros értéket mutat. Önmagában tehát a beáramló tőke nagysága nem minősítheti az ország versenyképességét.

Magyarországon 1997-ben a vállalatok 13%-a külföldiek tulajdonában volt, és itt foglalkoztatták az összlétszám 21%-át (KSH 1999). Ez pozitívumnak tűnik, hiszen a hazai magánvállalkozások, melyek a vállalatok 86%-át képviselik, a foglal-

koztatottak létszámából csak 62%-kal részesednek. Mielőtt messzemenő következtetést vonnánk le ebből, hasonlítsuk össze a jegyzett tőkéből való részarányokat. A külföldi tulajdonú cégek a jegyzett tőke 35%-át mondhatják magukénak, a hazai magánvállalkozások pedig 41%-át. Ez a 41% hazai tőke a foglalkoztatottak 62%-ának ad munkát, megélhetést, míg a 35%-os részarányt képviselő külföldi tőke csupán 21%-kal részesedik a munkaerő foglalkoztatásból.

Továbbmenve, a *bruttó hozzáadott értékből* a külföldi tulajdonú vállalkozások részaránya 45%-os, a hazai tulajdonú vállalatoké 36%. Az egy foglalkoztatottra jutó hozzáadott érték a külföldi tulajdonú cégeknél több mint 2 millió forint volt, a magyar magáncégek 1,2 milliós értékével szemben. A külföldi tőke tehát közel 70%-kal *termelékenyebb* az élőkommunka felhasználását tekintve, ami önmagában megint csak egy kedvező dolog, de ha a magyar tulajdonú vállalatok is ugyanilyen mutatót produkálnának, akkor a foglalkoztatottság területén katasztrofális helyzet jelentkezett volna. Azonos hatékonyság esetén a hazai magántőke nem egészen 500 ezer személyt foglalkoztatna, vagyis 700 ezerrel kevesebbet, mint jelenleg. Az a pozitív kép, hogy a magyar munkanélküliségi ráta kedvezőbb, mint az Európai Unióé, nem a bejött külföldi tőkének köszönhető, vagy legalábbis nem elsősorban, hanem a sokkal kisebb tőkeellátottságú hazai magánvállalkozóknak.

Figyelemreméltó, hogy a gazdasági ágak szerint bontott teljesítményeket nézve, a külföldi jegyzett tőke a *mező- és erdőgazdálkodás, halászatnál* nem egészen 6%-os részesedéssel az e szektor hozzáadott értékének több mint háromnegyedét termelte meg, míg ebben az ágazatban lévő hazai magántőke, a jegyzett tőkéből való 83%-os részesedésével a bruttó hozzáadott értéknek csupán 4%-át állította elő. A magyar agrárszféra kétségbeejtő helyzetét ennél világosabban egyetlen mutató sem fejezheti ki. A *feldolgozóiparon* belül a külföldi jegyzett tőke részaránya megközelelti a 60%-ot, viszont érdekes módon, a hozzáadott értékből mindössze 38%-ban részesedik. Talán nem egészen alaptalanok azok a feltevések, hogy legalábbis ezen a területen az export-importon keresztül tüntetik el a jövedelmet. Nehezen érthető, hogy minden más ágazatban az energiaszolgáltatást, a bányászatot és a szállítást, távközlést kivéve, a külföldi tőke lényegesen magasabb hozzáadott értéket termel, mint a hazai. Átlagosan a külföldi jegyzett tőke a magyar tőkénél közel 50%-al jobb eredményt produkál a hozzáadott érték termelésben. Összességében tehát a bejövő külföldi tőkének köszönhető egy magasabb hozzáadott érték, ami a bruttó hazai termék növelését jelenti, de egyáltalán nem biztos, hogy ez a növekedés az ország határain belül marad, a bruttó nemzeti termék és a hazai termék közötti különbség egyre nő, amennyiben a külföldi tulajdonlás részaránya emelkedik.

6. Megállapítások a Dél-alföldi régió versenyképességéről

A regionális versenyképességet nem mérhetjük mással, mint a megtermelt fajlagos GDP-vel, összetevőivel és a ráható tényezőkkel. A GDP-t, ha egy-egy or-

szágon belüli régiókra értelmezzük, természetesen nem tudjuk olyan adatokkal kiegészíteni, mint az ország versenyképességének elemzésekor, hiszen a régióknak nincs külkereskedelme, nincsenek reá vonatkozó régiók közötti cserearány-számítások stb.

Néhány adattal azonban érzékeltethetjük, hogy a termelés és csere eredményeképpen milyenek lesznek a dél-alföldi régió növekedési kilátásai, ha úgy tetszik, a versenyképessége (KSH 1998/b):

1. Az aktív keresők *gazdasági ágankénti megoszlása* azt mutatja, hogy Dél-Alföldön minden hatodik aktív kereső a mezőgazdaságban dolgozik, Közép-Magyarországon ugyanakkor csak minden 40. Az aktív keresők százalékos megoszlásában itt van a legnagyobb eltérés a két régió között.

2. Az aktív keresők százalékos megoszlását és a *GDP termelőképességeket* figyelembe véve megállapítható, hogy a Dél-Alföld, amennyiben minden ágazatban olyan GDP termelőképességgel rendelkezne, mint a Közép-magyarországi, akkor a régióban megtermelt GDP 220%-kal lenne magasabb. (Ez a GDP termelőképességi hatás.)

3. Amennyiben a Dél-Alföld aktív keresőinek százalékos megoszlása (szerkezete, struktúrája) a közép-magyarországinak felelne meg (GDP termelőképességük pedig a dél-alföldi), akkor a Dél-Alföld régióban megtermelt *GDP nagysága 20%-kal növekedne*.

4. Dél-Alföld és Közép-Magyarország GDP termelőképességének különbségét kb. 9/10 részben az egyes ágazatokban foglalkoztatottak *eltérő jövedelemtermelő* képessége és csak 1/10 részben az *eltérő struktúra okozza*.

5. A közép-magyarországi régióban a *profittermelő képesség jóval magasabb*, mint a Dél-Alföldön. A dél-alföldi átlagprofithoz képest Közép-Magyarországon átlagosan kétszer annyi profitot lehet realizálni egységnyi tőkével! Szinte kizárólagosan ez az oka annak, hogy például a külföldi befektetések, a működő tőke behozatal olyan nagymértékben a közép-magyarországi régióra koncentrálódik. Meghatározó ez a két régió versenyképességében, ehhez képest minden más körülmény hatása jószerint csak marginális.

6. A régiók egymáshoz viszonyított versenyképességi pozícióit a régióban kialakult *átlagkeresetek* egyszerű összevetése önmagában is megközelítő pontossággal mutatja. Nem szabad azonban olyan hibába esni, hogy a bérek nagysága jelenti a versenyképességet. A bérek, a keresetek szintje csak jelzés értékű, noha az igaz, hogy a gazdagabb régiók azért versenyképesek, mert gazdagabbak, polgáraik magasabb elköltető vagy megtakarítható jövedelemmel rendelkeznek. A gazdagság, a magasabb jövedelmek teszik lehetővé, hogy a szegényebb régiókból kedvező árakon vásároljanak árut, szolgáltatást, vagyis két eltérő gazdagságú jövedelem közötti árucserében, kereskedelemben a gazdagabb terület versenyképesebb és számára kedvezőbb cserearányal kereskedik.

7. A *cserearány révén* az egyes régiókban megtermelt jövedelmek a kevésbé versenyképes régióból a gazdagabb, versenyképesebb, erősebb régióba *áramlanak*,

ezzel is növelve a gazdagabb régiók eleve meglévő gazdagságát. A dél-alföldi régió esetében, jelenleg legalábbis az a helyzet, hogy gazdasági kapcsolatainak, kereskedelmének túlnyomó része Közép-Magyarországhoz kötődik. Tekintettel arra, hogy a dél-alföldi régió egyirányú zsákutca végén helyezkedik el, hiszen tőle nyugatra az ugyanolyan szegény Dél-Dunántúl, keletre a még szegényebb Románia, délre pedig a gazdaságilag-politikailag kaotikus Jugoszlávia található, egyetlen, fizetőképes kereslettel rendelkező közvetlen régió-szomszédja, Közép-Magyarország.

8. A magyar mezőgazdasági termelés egynegyedét adó dél-alföldi régió az előzőek miatt a legszerényebb számítások szerint is 10-12 milliárd forint cserearány veszteséget könyvelhet el évente abból adódóan, hogy 1990-hez képest a 90-es évek végére az *agrárrolló* két szára között 115 százalékpontos volt a különbség. Ez a 10-12 milliárd forint „cserearány-veszteség” a Dél-alföldi régióban megtermelt GDP mennyiségnek 1,3-1,6%-át teszi ki. Akkor, amikor közel egy évtizeden keresztül a GDP nem növekedett, hanem csökkent, vagy jobb esetben stagnált, ez a nagyságrendű veszteség a régió gazdagságát csapolta meg, hozzájárulva a régió és a régióban foglalkoztatottak közel 16%-át kitevő mezőgazdaságból élő népesség elszegényedéséhez (a többi, mezőgazdasági jellegű régiónál hasonló a helyzet). Természetesen pontos felmérésre csak akkor volna lehetőség, ha a régióhatárokon regisztrálnák a kereskedelmi forgalmat, mintegy export-importként. Erre jelenleg nincsenek információk, így csak becsülni lehet, hogy a szegényebb és így kevésbé versenyképes régiók milyen mértékben járulnak hozzá a gazdagabb régiók magasabb jövedelmeihez.

7. Merre tovább?

A dél-alföldi régió Közép-Magyarországhoz viszonyított hátrányos helyzetén a GDP termelés tekintetében gyors, rövidtávú változások nem várhatók, mivel helyi vagy központi intézkedésektől nem javul a régió versenyképessége. Hosszú távú stratégiára van szükség, megkeresve azokat a területeket, amelyekben az indulásnál a megerősödésig *nem kell megküzdeni egy erősebb versenytárral* (szomszédos vagy távolabbi régiókkal). Egy lehetséges forgatókönyv felvázolása előtt nézzük meg a világ jelenleg legstabilabb és leggazdagabb kis országának, Svájcnak másfél-két évszázados történetét.

Svájc a 18. században nagyon szegény ország volt, lakói a jódhiány miatt rendkívül nagy arányban súlyos pajzsmirigy betegségektől szenvedtek. Egyébként Svájcnak egyetlen „vagyon” volt a hegyek és a hegyek közti tiszta levegő. Ez a levegő különféle súlyos légúti és tüdőbetegségekből szenvedők számára enyhülést jelentett, ezért mai kifejezéssel élve megindult a *gyógyturizmus*. A Svájcba látogató turisták ellátásához a hegyi legelőkön megnövekedett a *szarvasmarha-tartás*, és az akkori gazdák tudatosan törekedtek egy jól tejlő állomány kialakítására. A tehéntej fogyasztás általánossá válásával a pajzsmirigy megbetegedések visszaszorultak, hi-

szen a svájci ivóvíz gyakorlatilag semmilyen ásványi só nem tartalmazó hólé volt, és ez okozta a pajzsmirigy elváltozásokat. A tudatos állattenyésztés viszonylag rövid idő múlva a svájci tenyészállat export beindulását és fokozódását tette lehetővé. Az így keletkezett jövedelmek visszaáramlottak a turizmusba és a gyógyturizmuson kívül megjelent a *szabadidő turizmus*, főleg a síelés. Évtizedek kellettek azonban ahhoz, hogy Svájc síparadicsommá váljon. A gyógyturizmussal párhuzamosan kezdődött a svájci bankok kiépülése, hiszen a svájci hegyek között hosszabb időt töltő, gyógyulását remélő turisták számára a *pénzügyi szolgáltatást* is meg kellett szervezni. Gyakorlatilag innen, ebből nőtt ki a mai gazdag Svájc 150-200 év alatt.

Dél-Alföldnek Svájcához hasonlóan gyakorlatilag egyetlen adottsága van, amellyel elindulhat a svájci úton: ez pedig a *termálvíz*, illetve *gyógyvíz vagyona*. A mai előregedő Európában ugyanúgy, mint korábban a tbc, ma az öregséggel járó mozgásszervi, ízületi betegségek tekintendők hosszú lefolyású, kínos népbetegségnek. Ez a betegség, akárcsak a tbc, nem válogat a szegény és a gazdag polgárok között, hanem általános. A betegség tüneteinek enyhítése az orvostudomány mai állása szerint csak rendkívül nagyhatású gyógyszer kombinációkkal és/vagy fizioterápiával történhet. A gyógyszeres kezelés mellékhatásai sokkal súlyosabb ártalmakat idéznek elő, mint a mozgásszervi betegségek. (Fájó ízületekkel az emberi kor legvégső határáig el lehet élni, azonban szteroidok, kortikoidok tartós szedése, akárcsak az antibiotikumoké májban, vesében, a kiválasztó-rendszerben és az immunrendszerben olyan károkat okoznak, amelyek viszonylag rövid időn belül a kezelt személy halálát okozzák.) Marad tehát a természetes gyógymód, a gyógyvízkúrák és a hozzájuk kapcsolódó fizioterápiás kezelés. Európában százmillió személyre lehet számítani, mint potenciális páciensre, mint gyógyturistára, tehát van egy meglévő igény és az igényhez kapcsolódó fizetőképes kereslet.

A nyugat-dunántúli gyógyfürdők és körzeteik rendkívül sokat profitálnak már ma is ebből a piacból. Magyarország mai területén a *rendelkezésre álló termálvíz és gyógyvíz vagyona akkora, hogy Európa összes többi országában együttesen nincs* ekkora termálvíz-kincs és csak Törökország rendelkezik hasonló termálvíz-készlettel. (Európa közepén Törökországgal szemben mindenképpen helyzeti előnye van mind az országnak, mind pedig jelesül a dél-alföldi régióknak). Még az 1970-es években volt egy ENSZ fölmérés Magyarországon, készült is a felmérésről jelentés az akkori kormány, illetve pártvezetés számára „Magyarország páratlan természeti kincse” címmel. Az ENSZ szakértők már akkor azt javasolták, hogy ezt a területet fejlessze Magyarország, az MSZMP Központi Bizottsága azonban a vas és acél országa mellett foglalt továbbra is állást, és a javaslatok a vízügy dokumentációs tárában elfektetésre kerültek.

Három évtizeddel később, a 21. század kezdetén újból érdemes végiggondolni, hogy legalábbis a Dél-Alföldön elkezdődjön egy ésszerű ágazatfejlesztés. Ágazatot mondom, mert távlatilag a Dél-Alföld GDP termelésének akár a 80%-át is e köré az adottság köré lehetne építeni. A meglévő gyógyfürdő, szálloda és szakorvos kapacitásokból kiindulva lassan, fokozatosan egyre több külföldi gyógyturistát lehetne a

térségben fogadni. A többletbevételekből az intézmények fejlesztésén túl finanszírozni kellene a Dél-Alföldön egy országos, de akár európai viszonylatú balneológiai, gyógyvíz hasznosítási centrumot, amelyben kutatások mellett orvosok képzése, átképzése, fizioterapeuták képzése történne. Szeged a maga oktatási, kutatási intézményeivel alkalmas lehet vagy alkalmassá tehető e feladat ellátására. A gyógyvíz hasznosítással kapcsolatos kutatási eredmények ismertetésére magyar és angol, német, francia nyelvű szakfolyóiratot lehetne és kellene indítani.

Dél-Alföld Magyarország *nappányes* órák számát tekintve leggazdagabb régiója. A gyógyvízkúrák, melyek elsősorban mozgásszervi panaszok enyhítését szolgálják, kiegészíthetők a depressziós betegek kezelésével. Közismert, hogy mind Magyarországon, mind Nyugat- és Észak-Európában a téli időszakban ugrásszerűen megnő a depresszióval küzdő betegek száma, akiknek gyógyítása gyógyszerekkel vagy Európa déli országaiba való utazással, napkúrával, fénykúrával érhető el. Ez a Dél-Alföldön, Európa közepén is megvalósítható a termálfürdővel, illetve egyéb gyógykezeléssel kiegészítve.

Természetesen összeköthető a gyógyfürdős kezelés például *fogyókúras kezeléssel*, rekreációval, a hazai és a nyugati menedzsment világ rendszeres egészségügyi karbantartásával, melyekhez a turizmus más ágait is ki kell építeni, például lovaglás, tenisz, golf stb. Mindehhez a munkaerő struktúra megváltozására van szükség, a humánszolgáltatás szereplőiként nyelvtudásra, gyógyító egészségügyi ismeretekre, vendéglátásra és az ahhoz szükséges fölfogásra, ismeretekre van szükség. Erre képezni kell az embereket, elsősorban a fiatalokat. Ne higgyük azonban hogy a termálprogram csak szolgáltatási foglalkoztatást biztosít. Az építőiparon kívül, melyben egy speciális vízgépészet meghatározó szerepet játszik, a gépipar egy speciális szakterülete is kiépülhet, egyrészt gyógyászati berendezések, másrészt fürdő, vízgépészeti berendezések gyártásával.

Magukat a fürdőket eleve úgy kell megtervezni és kiépíteni, hogy ne csak a fürdést és az esetleges kezelést szolgálják. Az emberiség történetében a római fürdők, a maguk infrastruktúrájával, közéleti tevékenységnek is lehetőséget adtak, szórakozás, egyfajta klubélet helyszíne is volt. Másfajta fürdőkultúrát képvisel a törökfürdő és ismét mást az északi típusú fürdőházak rendszere. Ezek továbbfejlesztésével, kombinálásával, a gazdag országokban sikeresen működő gyógyfürdők és szanatóriumok gyógyítási módszereinek, technikai felszereltségének figyelembevételével, átvételével egy nagyon jövedelmező iparágat lehet teremteni a Dél-Alföld termál és gyógyvíz készletére.

Hallom az ellenvetést: kinek van erre pénze? A régióban lévő egyik kistelepülés, Cserkeszölő példájával válaszolnék. Néhány évtizede a szegény, kislélekszámú alföldi település (falu) határában egy kutatófúrás nyomán az ismert történet szerint hévíz, illetve gyógyvíz tört fel. Éveken keresztül minden infrastruktúra nélkül a helybeli és környékbeli szegény emberek kúrálták magukat ezzel a vízzel, majd az önkormányzat egy szerény betonmedencét épített, ahová messze földről jöttek gyógyulást remélő vagy csak fájdalmaik enyhítésében bízó tömegek. Bármilyen kicsi is

volt a fürdőjegy ára, mégis lehetőséget biztosított egy lassú, de fokozatos fejlődésre. Ma az egykori betonteknő helyén egy többmedencés, több hektáron elhelyezett fürdőt találunk, a lassú sorvadásra ítélt kistelepülés látványosan meggazdagodott és tavasztól késő őszig a fürdő melletti óriási kemping tele van német és holland középkorú és idős személyek lakókocsijaival. Ők ezen a településen költik pénzüket, hoznak további fejlesztési lehetőségeket a ma hivatalosan gyógyfürdőként működő intézménynek. Három és fél évtized kellett ahhoz, hogy a mai szintre érjenek. Egy település életében ez nem idő, viszont a fejlődését, jövőbeni fennmaradását ennyi idő alatt tudta megalapozni. A dél-alföldi régió távlati fejlesztési programját, stratégiáját legalább ilyen távlatosan kellene összeállítani, ugyanis egy gyorsabb kiépítéshez nincs meg sem az országban, sem pedig a régióban a szükséges tőke. Természetesen lehet külföldi tőke bevonására is számolni. Ez gyors és látványos befektetést jelent, ugyanakkor azt is, hogy a külföldi tőke megtermelt profitját nem elsősorban a régióban fogja elkölteni, befektetni, hanem külföldre, vagy jobb esetben az országon belül egy *másik régióba* viszi át. Ezzel azonban megint csak egy zsákutcás helyzet alakul ki, alig valamivel magasabb jövedelmekkel mint jelenleg.

Komoly átgondolást igényel a *mezőgazdaság* szerepe, amely az aktív keresők hatodát foglalkoztatja. Ennek az ágazatnak a fenntartása nyilvánvaló determináció még hosszabb ideig, hiszen az adottságok és örökölt struktúrák is ebbe az irányba hatnak. Fejlesztése azonban, amennyiben országosan stratégiai jelentőséget nyer, hozzájárulhat a régió gazdagságának és így versenyképességének növeléséhez. Itt a fizetőképes kereslet nem akkora és nem annyira egyértelmű, mint a termásvíz hasznosítás esetében, azonban a kettő összekapcsolásával, a *természetes eljárással termesztett növények* és nem hormonkezelt takarmánnyal nevelt állatok a gyógyturizmus természetes táplálékbázisát szolgáltatathatják.

A *szállodaipar, vendéglátás, a kereskedelem, de a pénzügyi tevékenység*, az oktatás és az egészségügy, az építőipar, tulajdonképpen az egész régió gazdasága versenyképességének növekedése, a régióban élő emberek jólétének, foglalkoztatásának biztosítása hosszú távon biztosított lenne, ha térségi összefogással megvalósítanánk az élet minden területére pozitív hatást gyakorló *termálprogramot*. A régióknak nemcsak természeti adottsága, a termásvízvagyonra miatt van erre lehetősége, hanem azért is, mert még nincs olyan véglegesen vagy hosszú távra kiépült struktúrája, mint például egyes dunántúli területeknek, ahol ugyan át lehet csoportosítani nagyobb mértékben befektetéseket, de csak más ágazatok rovására.

Felhasznált irodalom

- Botos J. 1982: *Nemzetközi versenyképesség és árforradalom*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
KSH 1998/a: *A külföldi tőke Magyarországon 1996-1997*. KSH, Budapest.

- KSH 1998/b: *Magyarország régiói. Dél-Alföld (Bács-Kiskun, Békés és Csongrád megye)*. KSH, Budapest.
- KSH 1999: *Magyar Statisztikai Évkönyv 1998*. KSH, Budapest.
- KSH 2000: *Nemzetközi Statisztikai Zsebkönyv 1999*. KSH, Budapest.
- Lengyel I. 1999: *Régiók versenyképessége (A térségek gazdaságfejlesztésének főbb közgazdasági fogalmai, alapgondolatai, tényezői az EU-ban)*. Kézirat, JATE Gazdaságtudományi Kar, Szeged.
- OMFB 1998: *Technológia, foglalkoztatás, versenyképesség Magyarországon*. OMFB, Budapest.
- Török Á. 1999: *Verseny a versenyképességért*. Miniszterelnöki Hivatal, Integrációs Stratégia Munkacsoport Kiadványa, Budapest.