

LENGYEL IMRE

## A regionális versenyképességről

---

A versenyképesség a piaci versengésre való készséget jelenti, a pozíciószerezés és tartós helytállás képességét, amit elsősorban az üzleti sikeresség, a piaci részesedés és a jövedelmezőség növelése jelez. Így a különböző piacok (termék-, munkapiac stb.), az eltérő inputok (például vállalkozókészség, szaktudás, természeti erőforrások stb.) és a verseny (vállalati, nemzetközi, városverseny stb.) egyedi sajátosságai miatt a versenyképességnek más-más jellegzetességei lehetnek a meghatározók. A vállalati versenyképességben döntő a gazdasági tevékenységek földrajzi elhelyezkedése, a versenyelőnyök többsége iparáganként az országon belül csak néhány térséghez, sokszor egy-egy régióhoz, városhoz kapcsolódik. A távolság és a tér szerepe átalakult, a globalizáció hatására formálódó gazdaságokban az egyik legmarkánsabb folyamat a lokalizáció (és a regionalizáció) erősödése, a decentralizáció és a szubszidiaritás elvének elfogadása, amely folyamat elsősorban a tudásalapú gazdasághoz kapcsolódva a fejlett országokban szinte mindenütt megfigyelhető. A tanulmány a szakirodalom eredményeiből kiindulva, a regionális versenyképesség fogalmi háttérét és speciális szempontjait tekinti át. A térbeli szemlélet, a regionális versenyképesség fogalmának értelmezését követően egy általános modellt vázol, amely a régiók, térségek és városok versenyképességének vizsgálatához, értékeléséhez Magyarországon is fogalmi keretül szolgálhat.

---

A versenyképesség a közgazdaság-tudomány több részterületén az elmúlt két-három évtizedben az egyik kulcsfogalom, sokak által használt, szinte „divatos közhellyé” vált, mint Iain Begg találóan megjegyzi: „...a versenyképesség javítása, ahogy az mindenki által köztudott, a gazdasági nirvánába vezető út” (Begg [1999] 795 o.). A versenyképesség nehezen definiálható gyűjtőfogalom, lényegében a piaci versengésre való hajlamot, készséget jelenti, a piaci versenyben való pozíciószerezés és tartós helytállás képességét, amit elsősorban az üzleti sikeresség, a piaci részesedés és a jövedelmezőség növelése jelez. Így a különböző piacok (termék-, munkapiac stb.), az eltérő inputok (például vállalkozókészség, szaktudás, természeti erőforrások stb.) és a verseny (vállalati, nemzetközi, városverseny stb.) egyedi sajátosságai miatt a versenyképességnek más-más jellegzetességei lehetnek a meghatározók. Mind a vállalatok és iparágak,<sup>1</sup> mind a nemzetek versenyelőnyeinek és versenyképességének<sup>2</sup> vizsgálatával könyvtárnyi szakirodalom foglalkozik.

<sup>1</sup> Magyarországon 1995–1997-ben zajlott le a BKE vállalatgazdaságtani tanszékén *Chikán Attila* vezetésével egy részletes, a vállalatokra és iparágakra koncentrált versenyképességi vizsgálat: Versenyben a világgal címmel, amelynek eredményei széles körben megjelentek.

<sup>2</sup> Az országok versenyképességi rangsorát megállapító munkák közül kiemelkedik kettő, az International Institute for Management Development által 1987 óta évente kiadott *The World Competitiveness Yearbook*

Az elmúlt évtizedben az a felismerés is nyilvánvalóvá vált, hogy a vállalati versenyképességben döntő a gazdasági tevékenységek földrajzi elhelyezkedése, mivel iparáganként a versenylőnyök többsége az országon belül csak néhány térséghez, sokszor egy-egy régióhoz, városhoz kapcsolódik. A távolság és a tér szerepe átalakult, a globalizáció hatására formálódó gazdaságokban az egyik legmarkánsabb folyamat a lokalizáció (és regionalizáció) erősödése, a decentralizáció és a szubszidiaritás elvének elfogadása, amely folyamat elsősorban a tudásalapú gazdasághoz kapcsolódva a fejlett országokban szinte mindenütt megfigyelhető (*Bartke* [1999], *Dicken* [1992], *Scott* [1998], *Storper* [1997], *Szabó* [1999]). A közgazdaság-tudomány is reagált ezekre a gazdasági folyamatokra, mind az elméleti, mind az alkalmazott közgazdaságtanban kialakult egy-egy domináns irányzat, amelyik a földrajzi koncentrációk meghatározó jelentőségét hangsúlyozza.

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

Az alkalmazott gazdaságtanokon belül a vállalatgazdaságtan, a stratégiai tervezés egyik kiemelkedő egyénisége, Michael Porter a globális vállalatok versenystratégiáit és versenylőnyeit elemezve, a lokális, regionális bázis növekvő szerepére hívta fel a figyelmet. „Paradox módon, a globális gazdaságban gyakran erősen lokálisak a tartós vállalati versenylőnyök, amelyek a magasan specializált szakértelem és tudás, az intézmények, a versenytársak és az igényes vásárlók földrajzi koncentrációjából származnak az ország egy adott részén vagy egy régióban. A földrajzi, kulturális és intézményi feltételek (*térbeli*) sűrűsödése elősegíti az egyedi hozzáférést (*elérhetőséget*), a speciális kapcsolatokat, a jobb informálódást, az erőteljes motivációkat és egyéb, a termelékenység szint és növelése szempontjából előnyöket nyújtó lehetőségeket, amelyek a távolság miatt csak helyben használhatók ki. A lokális ügyek a 21. század fordulóján teljesen más módon jelennek meg, mint a korábbi évtizedekben” (*Porter* [1998a] 10. o.).

A térben megfigyelhető valós gazdasági folyamatok kihívásaira nemcsak a közgazdaságtan művelői, hanem a gazdaság- és társadalompolitikusok is megpróbálnak választ adni, napjainkban egyre inkább a regionális versenyképesség fogalmára támaszkodva. Számunkra különösen fontos az Európai Unió (EU) álláspontja a versenyképesség fogalmáról, alaptényezőiről.<sup>3</sup> Az EU-ban már évek óta a régiók versenyképességének javítását tekintik a regionális

(*IMD* [2000]), illetve a Világ gazdasági Fórum által készített The Global Competitiveness Report című évkönyv (*Porter* [1999]), *Sachs-Warner* [1999]).

<sup>3</sup> A versenyképesség fontosságára utal többek között az is, hogy az Egyesült Államok mintájára az Európai Unióban 1995-ben létrehozták neves szakértőkből a versenyképességi tanácsadó csoportot (*Competitiveness Advisory Group*), amely az EU Bizottság elnökének eddig két időszakban (1995–1996 és 1997–1999) készített jelentéseket, amelyeket eljuttattak a tagállamok államfőinek és miniszterelnökeinek is.

politika legfőbb céljának, a harmonikus fejlődés és a kohézió<sup>4</sup> egyik legfontosabb eszközének. Többek között az 1994-ben megjelentetett, a régiókról szóló ötödik, valamint az 1999 februárjában az Európai Bizottság által elfogadott, az EU régióinak társadalmi-gazdasági helyzetét taglaló hatodik (egyben utolsó) periodikus jelentés központi fogalma a versenyképesség (CEC [1994], CEC [1999b]). Továbbá a strukturális alapok és a Kohéziós Alap 2000–2006 közötti felhasználására vonatkozó irányelvek is a regionális versenyképesség javítását tűzik ki célként a régiók elmaradottságának mérséklésére (CEC [1999c]).

A fentiekből is érzékelhető, hogy a globális folyamatok következtében napjainkra két témakör a közgazdaságtan érdeklődésének előterébe került: 1. a gazdasági tevékenységek térbeli koncentrációi, a régiók, térségek és városok gazdasága; 2. a versenyképesség, amely a globális versenyre adott gazdaságpolitikai válaszokban az egyik kulcskategória. A két témakör természetes módon összekapcsolódik, így napjainkban a közgazdaságtudomány egyik fontos kutatási területe a regionális versenyképesség értelmezése és a régiók versenyképességének javítására szolgáló gazdaságfejlesztési elképzelések kidolgozása. A regionális versenyképesség utóbbi években leginkább elfogadott felfogása a kiterjesztett, másképpen egységes versenyképesség-fogalomból indul ki, amely eltér a versenyképesség hagyományos elképzeléseitől.

Tanulmányomban a szakirodalom eredményeiből kiindulva, a regionális versenyképesség fogalmi háttérét és speciális szempontjait tekintem át. Röviden vázolom a térbeli szemlélet előtérbe kerülését az említett két közgazdasági irányzatnál, majd kitérek a versenyképesség fogalmának eltérő értelmezéseire, amelyekre a kiterjesztett (egységes) regionális versenyképesség-fogalom is támaszkodik. Ezt követően felvázolok egy általános modellt, amely a régiók, térségek és városok versenyképességének vizsgálatához, értékeléséhez fogalmi keretül szolgálhat Magyarországon is. Mindvégig arra törekszem, hogy a régiók versenyképességével foglalkozó bőséges szakirodalomból azokat az eredményeket, főleg az EU-ban kidolgozott fogalmakat és szempontokat vegyem át, amelyek felhasználhatók, adaptálhatók a hazai régiók, térségek gazdaságfejlesztéséhez, stratégiai és operatív programjainak kidolgozásához.<sup>5</sup>

### A tér „felfedezése”

A közgazdaságtudományban a kilencvenes évekig a mikro- és a makroszint, az elkülönült gazdálkodók és a nemzetgazdaságok voltak a vizsgálatok alapegységei, a kettő közötti mezoszintre, így a regionális és városi szintre is alig fordítottak figyelmet, korábban a versenyképességet is csak vállalati és nemzetgazdasági szinten elemezték. „Adam Smithtől Michael Porterig az irányadó szakirodalom tradicionálisan fenntartotta a versenyképesség fogalmát az elkülönült vállalatok vagy nemzetgazdaságok vizsgálatára, míg elenyésző vagy semmilyen figyelmet sem fordított a (*regionális és*) városi gazdaságok versenyképességére” (Kresl–Singh [1999] 1017. o.).

<sup>4</sup> Az EU tagországainak illetékes miniszterei 1999. május 10–11-én Potsdamban tartott ülésükön fogadták el az Európai területfejlesztési perspektíva (*ESDP, European Spatial Development Perspective*) címet viselő dokumentumot, amely többéves előkészítő munkát követően, magas szintű egyeztető tanácskozásokat szintetizálva felvázolja az EU területi fejlődésének jövőképét és területfejlesztési politikájának alapfogalmainak (CEC [1999d]). Az ESDP három alapvető célkitűzés egyidejű teljesítését irányozza elő (18. pont): a gazdasági és társadalmi kohéziót, a természeti erőforrások és kulturális örökség megőrzését, az európai térség kiegyensúlyozottabb *versenyképességét*.

<sup>5</sup> Támaszkodom azokra a tapasztalatokra, amelyek a dél-alföldi régióban folytatott empirikus kutatások, valamint területfejlesztési koncepciók és stratégiai programok kidolgozása során az SZTE (korábban: JATE) Gazdaságtudományi Kar regionális és alkalmazott gazdaságtani tanszékén az elmúlt két évben felhalmozódtak.

A kilencvenes évek elejétől az érdeklődés középpontjába került két, a bevezetőben is említett közgazdasági irányzat, amelyek valamilyen módon a gazdaság térbeliségét meghatározónak tartják és az országon belüli térségeket, régiókat tekintik alapegységnek, továbbá a versenyképességről is határozott véleményük van. A két irányzat eltérő alapállásból kiindulva és eltérő szemlélettel fogalmazza meg a gazdaság térbeli jellemzőit (Lever [1999], OECD [1998]). Krugman a világgazdaságtannal, nemzetközi kereskedelemmel foglalkozva ismerte fel a térbeli sűrűsödés, a földrajzi koncentrációk, az agglomerációs gazdaságok jelentőségét és elméleti igényességű, matematizált közgazdaság-tudományi modelleket dolgozott ki. Porter a globális vállalatok és iparágak versenystratégiáit elemezve jutott arra a következtetésre, hogy a versenyelőnyök adott hazai, térségi bázisban gyökereznek, ezáltal a helyi tényezők meghatározók a vállalatok globális versenyében. Porter szemléletmódja és eszköztára az alkalmazott gazdaságtanokhoz, a vállalatgazdaság-tanhoz és a marketinghez kapcsolódik. A két irányzat nemcsak abban tér el, hogy az egyik makro-, míg a másik mikroszintről elindulva jut el a térségi szinthez, hanem fogalomkészletük is különböző, illetve versenyképesség-felfogásukban is némi eltérés van, amire később térünk ki. Abban viszont megegyeznek, hogy egy új közgazdaság-tudományi paradigma kiindulópontjának mindkettő a gazdaság térbeliségét tartják, és hangsúlyozzák, hogy a térnek ugyanolyan fontos szerepet kell betöltenie a közgazdaság-tudományban, ugyanolyan alapvető kategóriává kell válnia, mint például az időnek, Krugman találó megfogalmazásában *a tér a közgazdaságtan utolsó feltáratlan határvidéke (space: the final frontier)* (Krugman [1998a], Porter [1998a]).

Krugman és követői a növekedésemelvények, valamint a regionális kérdésekkel foglalkozó tudományok, főleg a regionális gazdaságtan eredményeiből indulnak ki (Fujita-Krugman-Venables [1999], Krugman [1991], [1995], [1999], Ottaviano-Puga [1998]). A Paul Krugman, Masahisa Fujita, Anthony Venables, Robert Barro és Brian Arthur nevével fémjelzett térgazdaságtan, új növekedésemelvény, új földrajzi ökonómia, másképpen: új gazdasági földrajz (*new economic geography*) szerint napjainkban a kereskedelem és a munkamegosztás kialakulásában, átrendeződésében a növekvő skálahozadék, a méretgazdaságosság és a monopolisztikus verseny fontosabbak, mint az állandó hozadék, a tökéletes verseny és a komparatív előny. Továbbá a növekvő skálahozadékot előidéző piaci, technológiai és egyéb externáliák nem nemzetközi vagy nemzeti szinten, hanem regionális és/vagy lokális agglomerációs folyamatokon keresztül, azaz földrajzilag koncentráltan hatnak. Az agglomerációs előnyöket, agglomerációs hozadékot<sup>6</sup> kiemelő irányzat lényegében „modernizálja”, a posztmodern korszakba helyezi át Alfred Marshallnak a századfordulón kidolgozott, az „agglomerációs gazdaságot”, az ipari körzetek létrejöttét és működését elemző gondolatait, mivel napjainkban az innovációk bőlcsoái az innovációs miliőre épülő agglomerációk és a helyi sajátosságokat kihasználó vállalati hálózatok, regionális klaszterek. Az irányzat visszanyúl a regionális tudomány klasszikusaihoz, nagymértékben épít von Thünen, Weber, Lössch és Christaller által kidolgozott regionális gazdaságtani modellekre, a telephelyelmelvényekre, amint arra bírálóik is rámutattak (Boddy [1999], Lengyel [1994], Martin [1999], Mészáros [2000]).

Porter a globális vállalatok és iparágak/üzletágak versengésének empirikus elemzése során ismeri fel, hogy a térségi (országos, regionális, városi) versenyelőnyöket bizo-

<sup>6</sup> Agglomeráción az egymás közelében, egymás szomszédságában, egy térségben sűrűsödő gazdasági tevékenységek együttesét értjük, amely lehet ipari körzet, avagy nagyváros és vonzáskörzete. Agglomerációkból fakadó gazdaságosság (*agglomeration economies*) a gazdasági tevékenységek során a vállalatok, illetve a tevékenységek egymáshoz közeli elhelyezkedéséből eredő költségmegtakarítás vagy más gazdasági előny. Az agglomeráció közgazdasági eredetű kifejezés, a településtudományban is használatos, a település-együttesekre vonatkozó fogalom.

nyos determinánsok határozzák meg, alapvető művében ezt a négy determináns és az általuk alkotott dinamikus rendszert (az úgynevezett Porter-rombuszt, rombuszmodellt, lásd később) vizsgálja (Lengyel [2000], Porter [1990], [1998c]). Megállapítja, hogy a globalizáció korában a gyors és fajlagosan egyre olcsóbb szállítás, a nagyrészt mobillá vált termelési tényezők, a távolságtól független számítógépes kommunikációs lehetőségek lehetővé teszik, hogy a piaci szereplők „bármit bárholnan bármikor” beszerezzenek, azaz a telephely térben bárhol elhelyezkedhet, a gazdasági tevékenység bárhol folytatható, legalábbis sok hasonlóan előnyös településen lehet telephelyet választani. Ennek ellenére az empirikus vizsgálatok kimutatták, hogy a globális vállalatok versenyelőnyei döntően a központi telephelynek (székhelynek) helyet adó országtól mint hazai bázistól függnék, valamint az országon belüli kisebb térségtől, ahol a csúcsmenedzsment és a versenystratégiát kidolgozók többsége él, ahol a fejlesztő, marketing, pénzügyi és egyéb törzsegségek, kulcsrészlegek stb., a vállalatok lényegi képességei (alapvető hozzáértés – *core competencies*) található (Hoványi [1999], Kaufman és szerzőtársai [1994], Porter [1990], [1996], [1998a], [1998b]). Porter szerint nem elkülönült vállalatok versengenek egymással, hanem földrajzilag koncentrálnak klaszterek,<sup>7</sup> amelyek üzleti sikeressége egyértelműen a vállalatok és intézmények lokális kapcsolataitól függ. Porter felveti egy új mikroökonómia kidolgozásának igényét is, amely elméletben a regionális klaszterek az alapegységek, és nem az elkülönült gazdálkodók (Porter [1990], [1998a]).

### Régió: a gazdaság területi egysége

Általánosan elfogadott, hogy a globalizáció során a nemzetgazdaságok szerepe mérséklődik, de abban már nagyok az eltérések, hogy milyen alapegység, milyen területi szint kerül előtérbe. A *régió* nagyon rugalmasan értelmezett gyűjtőfogalom, általában valamilyen tájat, vidéket, térséget, tartományt, körzetet, övezetet, zónát stb., bármilyen kiterjedésű, összefüggő területi egységet jelent. A különböző tudományágak régiófelfogása eltér egymástól, a földrajz a régió komplex térszerkezeti egység jellegét, a természeti vagy társadalmi-gazdasági jellemzők, funkciók alapján körülhatárolható körzeteket tartja fontosnak, a szociológia a kulturális identitás vagy etnikai sajátosságok, a közigazgatástudomány a területi igazgatás funkciói alapján elkülönített területi egységeket stb. (Nemes Nagy [1998]).

A közigazdaságtanban kétféle értelemben terjedt el a régió fogalmának és a regionális jelzőnek a használata. Egyrészt földrajzilag összekapcsolódó államcsoportok, *regionális integrációk* megnevezésére használják, főleg a világgazdaságtanban belül, például régióknak tekinthető az EU vagy az ASEAN (Palánkai [1995], Szentés [1995]). Az ilyen, több országot átfogó egységet újabban makrorégióknak is szokás nevezni. Másrészt régióknak egy *országon belüli területi egységet* értünk, amely a helyi (lokális) és az országos szint között helyezkedik el, azaz *régió egy országon belül összefüggő, több szomszédos települést vagy településrészt magában foglaló térség*. A régióknak ez a szubnacionális felfogása többek között a közigazgatásban, valamint a regionális tudományban és regionális politikában terjedt el, a tanulmányban mi is ebből a megközelítésből indulunk ki. A régió

<sup>7</sup> Porter az értékláncrendszert (ellátási láncot) meghaladva, továbbfejlesztve a regionális klaszterek jelentőségét emeli ki, amelyek egyazon térségben működő versenyző és kooperáló vállalatok, kapcsolódó és támogató iparágak, pénzügyi intézmények, szolgáltató és együttműködő infrastrukturális intézmények (oktatás, szakképzés, kutatás) és vállalkozói szövetségek (kamarák, klubok) szervezeteinek innovatív kapcsolatrendszerén alapuló földrajzi koncentrációi.

pontos fogalmáról nem alakult ki konszenzus, többek között azért sem, mivel az országos és a helyi szint között sokféle elv szerint jöhet létre egy mezoszint, többféle konzisztens területi beosztást lehet elkészíteni (*Nemes Nagy* [1998]).

A regionális versenyképesség közgazdasági vizsgálata során a regionális tudomány három tradicionális régiótípusát célszerű megkülönböztetnünk (*Benko* [1999] 27. o., *Malecki* [1997] 10. o.):

- a *politikai régiót* (*political region*), másképpen közigazgatási-statisztikai régiót,<sup>8</sup> amely általában közigazgatási, területi tervezési és információgyűjtési (statisztikai) szempontokat helyez előtérbe, több esetben az ország adminisztratív területi beosztásának egyik szintje;

- a *csomóponti régiót*<sup>9</sup> (*nodal region*), amely a gazdasági tevékenységek térbeli sűrűsödéséből indul ki, általában egy vagy több nagyvárost és vonzáskörzetét tartalmazza;

- a *homogén régiót*<sup>10</sup> (*homogeneous region*), amelynek részei nagyon hasonló természeti, társadalmi vagy gazdasági jellemzőkkel bírnak.

A fenti három típust speciális sajátosságok jellemzik, a szakirodalomban található eltérő regionális versenyképesség-felfogások döntően arra vezethetők vissza, hogy különböző régiótípust feltételeznek. A politikai régiók lényegében „kívülről–felülről”, főleg közigazgatási célból meghatározott területi egységek, vizsgálatukra a makroökonómia szemlélete és eszközeinek többsége alkalmazható. A csomóponti felfogás azonban „belülről–alulról”, a gazdasági kapcsolatrendszer és a gazdasági tevékenységek térbeli sűrűsödéséből származó gazdasági erőterre épül, így ez a régió lényegében egy nyitott, térbeli határok nélküli, a középpontjával (középponti térségével, centrumával, magterületével) és bizonytalan kiterjedésű vonzásterületével jellemezhető, mikroökonómiai és vállalati szempontok alapján kialakuló térség. Az adatok és információk gyűjtése eltérő ennél a két alaptípusnál, a közigazgatási-statisztikai régió területe pontosan megadható, így sokféle statisztikai információ nyilvántartható a népességre, gazdaságra stb. A csomóponti régiókra nincsenek pontos határok, ezért a vizsgálatról függően csak a vonzáskörzet

<sup>8</sup> Ilyen politikai-adminisztratív szempontú területi beosztásnak tekinthető például az elsősorban statisztikai és területfejlesztési célból létrehozott némenklatúra, az EU úgynevezett NUTS rendszere (*Nomenclature des Unités Territoriales Statistiques*), amelyben a régió kifejezése gyűjtőfogalomként szerepel. Az EU-ban kétféle területi beosztást különböztetnek meg: a normatív régiókat (területi közigazgatási határokkal), valamint az analitikus régiókat, amelyek lehetnek funkcionálisak vagy homogének (*Faluvégi* [1997], *Szaló* [1999]). A NUTS-rendszer alapvetően a tagországokban működő közigazgatási egységekből épül fel, normatív régiók esetén egy országon belül regionális jellegűnek három egymásba ágyazódó szintet tart, amely szinteken található az EU regionális politikájában alapul vett területi egységek, például a NUTS-2 és NUTS-3 szintet veszik figyelembe a strukturális alapok szétosztásakor (*Horváth* [1998]). Magyarországon a területfejlesztésről és területrendezésről szóló 1996. évi XXI. törvény kétféle régiót különböztet meg, a tervezési-statisztikai és a fejlesztési régiót, míg általános területi egységként a *térség* fogalmát használja.

<sup>9</sup> A csomóponti régió közgazdasági felfogása nem a földrajzi térből, hanem elvont, absztrakt gazdasági térből indul ki. Ez a megközelítés megfelel a regionális gazdaságtan felfogásának, a közismert növekedési centrumok (pólusok) elméletére támaszkodik, ahol a fejlődés fő hajtóerői az erőforrásokat koncentrááló centrumok.

<sup>10</sup> A homogén régiók közül legfontosabbak a lokális térségek, az olyan munkaerő-vonzáskörzetek, amelyben a *munkavállalók és menedzserek többsége anélkül tudja munkahelyét megváltoztatni, hogy lakásából el kellene költöznie* (*Rechnitzer* [1998]). A lokális térségen belül az oktatási, kereskedelmi, egészségügyi stb. intézmények szolgáltatásai is gyorsan elérhetőek. A gazdaság valós térbeliségéhez a statisztikai adatgyűjtés fontosságára is tekintettel talán ez a lokális felfogás áll a legközelebb, ezért területfejlesztési célokból több országban a munkaerő-piaci körzeteket, másképpen ingázási övezeteket alakítják ki, például Nagy-Britanniában 123 ingázási övezetet, Németországban 167 munkaerő-piaci körzetet határoztak meg (utóbbi országban ezt a térségi meghatározást négyévente felülvizsgálják) (*Horváth* [1998] 284. o.). Magyarországon hasonló szerepet töltenek be a foglalkoztatási (munkaügyi) körzetek, amelyekből jelenleg 187 van, sajnos ez a területi beosztás eltér a 150 statisztikai kistérségtől, így a területi adatrendszer a két eltérő térségi beosztás miatt több esetben inkonzisztens.

elnagyolt határa adható meg, és egyedi becslések készíthetők, általában adatfelmérések alapján. A komplex gazdasági jellemzők, funkciók alapján kirajzolódó homogén régió a másik két felfogás között helyezkedik el. A régiók mindhárom típusa önmagában reális szempontokat modellez, a gazdaság térbeli versenyképességének adott nézőpontú vizsgálatához mindegyik felhasználható. Mind Krugman, mind Porter szemlélete csomóponti régiókból indul ki, ebből a térfelfogásból ered.

Krugman a gazdaság térbeliségét leíró alap gondolatait visszavezeti egy kétszektorú gazdaságra: az egyik a térben immobil (helyhez kötött), a másik a térben mobil, azaz bárhol folytatható gazdasági tevékenység (Krugman [1995], [1999]). A mobil szektorbeli gazdasági tevékenységek térbeli eloszlását két ellentétes gazdasági folyamat, a *térbeli centripetális és centrifugális erők* befolyásolják. A centripetális erők a mobil tevékenységek földrajzi koncentrációját idézik elő, mivel növekvő skáláhozadék (*increasing returns*) érhető el a tevékenységek koncentrálásával. A növekvő skáláhozadék forrásai a méretgazdaságból (a tömegtermelés csak kevés helyen folyik), valamint az urbanizációs előnyökből<sup>11</sup> mint pozitív externhatásokból erednek: a munkaerő nagyobb választékából, a specializált inputból és szolgáltatásokból, a technikai és technológiai tudás „túlcseréléséből” (*spillover*), a gyors és zajmentes személyes információcseréből. Krugman számára a régiók nem valóságos területi egységek, hanem csak absztrakciók, gondolkodásának középpontjában az urbanizációs előnyöket nyújtó „csomópontok”, lényegében nagyvárosok állnak, amelyek vonzáskörzete dinamikusan változik, ezáltal a régiók kiterjedése is rugalmasan alakulhat az idők folyamán. A tanulmányaiban említett konkrét példákban az Egyesült Államok államait, illetve az EU tagállamait tekinti régióknak, valamint hivatkozik rugalmas specializált ipari körzetekre és regionális hálózatokra, klaszterekre is, amelyek földrajzi határai szintén nem adhatók meg pontosan.

Porter szerint erőteljes regionális specializáció figyelhető meg, egy-egy vállalat, iparág versenyelőnyei a székhelyének, illetve lényegi tevékenységeinek helyet adó országtól mint hazai bázistól (*home base*) és az országon belüli térségtől, a térségi bázistól függenek. Egy adott üzletág térségi bázisának térbeli kiterjedtsége egy régiót határoz meg, amelynek üzleti környezetét négy determináns, az úgynevezett rombuszmodell írja le: 1. a tényezőellátottság minősége és mennyisége, 2. a helyi kereslet minősége, 3. a helyi kapcsolódó és támogató iparágak, valamint 4. a vállalati versenystratégiák jellemzői. A térségben domináns üzletág/iparág vállalatai egy klasztert alkotnak. Ezek a regionális klaszterek mint a lokális előnyökön<sup>12</sup> alapuló széles körű stratégiai szövetségek lényegében a „face-to-face” helyi kapcsolatokról adódó bizalmi tőkét, kisebb és jól becsülhető kockázatot, gyorsabb és pontosabb információáramlást, az innovációk gyorsabb adaptá-

<sup>11</sup> Urbanizációs előnyök vagy urbanizációból fakadó gazdaságosság (*urbanisation economies*) olyan agglomerációs előnyök, amelyek a városi területeken koncentrált gazdasági tevékenységekből eredő költségmegtakarítások, főleg a város méretéből, lakosságszámából stb. adódnak. Például ilyenek a nagy helyi piac (például munkaerőpiac) és a belőle eredő specializáció (szakképzés), a közszolgáltatások méretgazdaságossága, a pénzintézetek közelsége, a színvonalas infrastruktúra (közlekedési csomópont, repülőtér), a fejlett kommunikációs háttér, a színvonalas intézmények (egyetemek, kutatóintézetek), a kulturális létesítmények stb. Egy bizonyos városméret felett általában megjelennek az urbanizációs hátrányok (*urbanisation diseconomies*) is.

<sup>12</sup> Lokalizációs előny, lokalizációból fakadó gazdaságosság (*economies of localisation*) az olyan agglomerációs előny, amely nem függ össze a városmérettel, és akkor keletkezik, amikor egy adott iparág telepeinek földrajzi koncentrációja és a köztük levő kapcsolatok mérhető hasznot hoznak, és a specializáció miatt javul a hatékonyság, például az azonos iparághoz tartozó cégek hasonló inputjaikat alacsonyabb átlagköltségen tudják beszerezni. A lokalizációs előnyök iparág-specifikusak, például speciális oktatási intézmények (speciális szaktudás), specializált szolgáltatások, alvállalkozók és tanácsadó cégek közelsége, az iparág igényeihez igazodó magas szintű speciális infrastruktúra stb. Egy ipari körzet az adott iparág lokalizációs előnyöket kihasználó földrajzi koncentrációjának tekinthető.

lását, kisebb tranzakciós költségeket, megbízhatóbb piaci előrejelzést, a szinergiát stb. kamatoztatják. Porter térszemlélete szintén nem kötődik a földrajzi vagy közigazgatási térfelosztáshoz, hanem az adott iparág jellemzőitől, a klaszter gazdasági térkapcsolataitól függően más-más kiterjedésű térséget tart fontosnak. A klaszterek határai igazodhatnak a közigazgatási (települési, területi közigazgatási, ország-) határokhoz, de át is léphetik ezeket (amire az EU-ban is több példa akad). Továbbá, az iparág jellegétől függően egy adott településen belüli településrész is „régiónként” jöhet szóba (például aukciós üzletág London belvárosában), hasonlóan: több település egy-egy szomszédos részéből (és nem a teljes településekből) álló övezet, zóna is alkothat régiót (Porter [1994], [1996]).<sup>13</sup> A különböző üzletágak klasztereinek régiói térben gyakran átfedik egymást, avagy egymáson belül találhatók.

Mind Krugman, mind Porter a régiót csak az elemzés eszközének és nem céljának tekinti, a régió náluk lényegében egy földrajzi koncentráció és annak térbeli kiterjedése, egy földrajzi hely és valamilyen szempontú vonzáskörzete, amelynek határa dinamikusan változhat és általában pontosan nem is adható meg. Krugman erőteljesen kiemeli a pontszerű koncentrációt, a nagyvárosok mint csomóponti régiók szerepét, míg Porter a klaszterek térbeli kiterjedésével kapcsolatban a klaszter domináns üzletága sajátosságainak meghatározó szerepét hangsúlyozza, esettanulmányaiban a csomóponti régiókon kívül a homogén régiók is megfigyelhetők (Porter [1998c]). Szemléletüket nyilván az is döntően befolyásolta, hogy az Egyesült Államok gazdaságának térbeliségéből, tőke- és munkaerő-mobilitásából, az ottani közigazgatásból, településhálózatból, regionális és gazdaságpolitikából indultak ki, amelyek eltérnek az Európában megszokottól.

A két hivatkozott közgazdaságtani irányzaton kívül több, a globalizáció „territorializációs” hatását eltérő nézőpontból elemző közgazdasági, gazdaságföldrajzi iskola alakult ki: a marshalli (vagy neomarshalli agglomerációs gazdaságok), a kaliforniai (technológiai körzetek), a tanulórégió, az innovatív milió stb. irányzatok (Hamilton [1999], Malecki [1997], Maskell és szerzőtársai [1998], OECD [1999], Rehnitzer [1998]). Storper a regionalizációs viták során három fő irányzatot különböztet meg, amelyek álláspontjuk „fókuszába” az intézményeket (politikai, tervezési stb.), az iparági (üzletági) szervezeteket és tranzakcióikat, valamint a technológiai váltást és „tanulást” állítják (Storper [1997] 3–18. o.). Megjegyezzük, hogy a globalizáció során egyre inkább előtérbe kerülő, a mikro- és makroszint közötti mezoszintet a közgazdaság-tudomány művelői eltérő módon értelmezik, nemcsak a regionális gazdaságtan fogalom- és eszközrendszerével vizsgálják, hanem többen eltekintenek a térbeliségtől és például egy országon belüli iparágat vagy gazdasági szektort neveznek „középszintnek” (Capello [1994], Kocsis [1997], Hatzichronoglou [1999] 11. o.).

### A versenyképesség értelmezései és kiterjesztett fogalma

Az elmúlt évtizedben a nemzetközi verseny átalakulásával, a globalizáció felerősödésével egyre több kérdésre a verseny hagyományos értelmezése nem ad elfogadható magyarázatot, az új kérdésekre adandó új válaszok egy része a versenyképesség fogalmára támaszkodik (Szentés [1998]). Folyik arról is a vita, hogy a versenyképesség mennyiben

<sup>13</sup> A klaszterek tehát inkább a helyhez és a gazdasági térkapcsolatok által kifejlesztett, sok esetben pontos térbeli határaival nem megadható térséghez kötődnek (például a kaliforniai borklaszter pontos határai sem adhatók meg). Megjegyezzük, hogy nemcsak nagyvárosokban, hanem kisvárosokban vagy rurális térségekben is működhetnek klaszterek, amely térségekben a lokalizációs előnyöket lehet hasznosítani (ilyenek például „harmadik Itáliában” a bútorgyártás vagy a cipőipar klaszterei).



tekinthető tudományos igényű fogalomnak, megadhatók-e a kritériumai egy tudományos definíciótól megkövetelhető pontossággal. Általában a „...versenyképesség fogalma mikroszinten a piaci versenyben való pozíciószerzés, illetve helyállás képességét jelenti az egyes vállalatok, egymás versenytársai között, valamint makrogazdasági szempontból az egyes nemzetgazdaságok között” (Török [1999a] 74. o.). A versenyképesség fogalma általános felfogásban nemcsak a piaci sikerességet, hanem a piaci versenyben való helytállásra törekvést, a sikeres alkalmazkodásra való készséget, hajlamot is jelenti.

A globalizáció két alapfolyamatának, a deregulációknak és a kommunikációs technológiák fejlődésének közvetlen következménye volt a világszintű verseny szinte előzmény nélküli erősödése és a „globális versenyképesség” megjelenése. Napjainkban a *globális verseny* főbb folyamatai a régiók versenyképességét is befolyásolják (Hatzichronoglou [1999] 7–8. o.):

- a külföldi cégek megjelentek a helyi, regionális piacokon is;
- a termelés nemzetközivé vált, és inputja (tőke, munkaerő, technológia, alapanyag, félkész termék) sok helyről beszerezhető, több esetben nehéz megmondani, hogy melyik input melyik régióból jön, milyen értékű az adott régió hozzájárulása a termék végső értékéhez;

- a nemzetközi kereskedelem tekintélyes része a különböző országokban levő telephelyek és az anyagcég, valamint ugyanazon cég telephelyei között zajlik, így a vállalatokon belüli árumozgás országok (és régiók) közöttiként van nyilvántartva, a fejlett országok importjának döntő része saját világcégeik más országokban lévő érdekeltségeitől származik;

- növekszik a kölcsönös összefüggés szintje a globalizáció különböző részfolyamatai között: a közvetlen külföldi befektetések (külföldi működőtőke), az árukereskedelem, a technológiatranszfer és a tőketranszfer egymáshoz szorosan kapcsolódik.<sup>14</sup>

A globális verseny fenti folyamatai és tényezői, a nemzetközi megállapodások egyre kevésbé teszik lehetővé a kormányzatok számára, hogy korlátozó, protekcionista intézkedésekkel megvédjék hazai vállalataikat vagy azt, hogy egyes iparágak exportját saját belátásuk szerint támogassák. Részben ezért is merült fel az igény – elsősorban a gazdaságpolitikusok részéről –, hogy milyen eszközökkel lehet a hazai gazdaság esélyeit növelni a globális versenyben, ha már közvetlenül nem lehet a piaci folyamatokba beavatkozni. Ezek a közvetett beavatkozások pedig lényegében a versenyképesség javításának eszköztárát jelentik. A nyolcvanas évek elejétől a versenyképesség körül zajló vitákban két kérdéskör merült fel. 1. Hogyan definiáljuk a versenyképességet, és milyen mutatókkal mérhetjük? 2. Milyen tényezőktől, feltételektől függ a versenyképesség javítása?

A regionális versenyképesség értelmezésekor figyelembe kell vennünk, hogy a regionális szint a mikro- és makroszint közötti térségi aggregációs szint, így a regionális versenyképességet vagy a mikroszintből kiindulva, a régióban működő vállalatok versenyelőnyeinek összegzésével (aggregálásával), vagy a makroszintű versenyképesség-felfogásokat alkalmazva (dezaggregációval) célszerű meghatározni. Aggregálás esetén csomóponti, míg dezaggregáláskor inkább politikai régiók jöhetnek szóba területi egységként. Az is fontos, hogy regionális szinten általános, komplex versenyképesség fogalom megadására kell törekednünk, nem pedig egy-egy önmagában fontos résztényező

<sup>14</sup> Jellemző, hogy 1985 és 1997 között a közvetlen külföldi befektetések az OECD országaiban 50 milliárd dollárról 382 milliárdra nőttek, valamint a külkereskedelmi forgalom évente 6,3 százalékkal nőtt, miközben a kibocsátás csak 4 százalékkal. A kereskedelem értéke az OECD országaiban 1970-hez képest 1996-ban 16-szorosára nőtt, míg a közvetlen külföldi befektetések összege 25-szörösére (Hatzichronoglou [1999]).

(például költség, export, munkaerő, műszaki stb.) kiemelésére (Barta [1997]). A regionális versenyképesség egységes fogalma és modellje az alapvető mikro- és makroökonómiai irányzatokra támaszkodik, több eltérő szemléletű és kiinduló feltételekre alapozott álláspont szintézisét próbálja megvalósítani.

A versenyképesség fogalma a legtöbb esetben a vállalatoknál az üzleti sikeresség, az országok esetében a gazdasági növekedés szinonimájaként fordul elő. A versenyképesség mint közgazdasági fogalom definiálásával kapcsolatban több eltérő álláspont fogalmazódik meg.

a) Az első álláspont szerint, amelyet Krugman és (korábbi munkáiban) Porter is képvisel, a *versenyképesség nem makroökonómiai kategória*, ezáltal régiókra sem alkalmazható, túl széles körben használják, és többféle hétköznapi tartalma is van, túlteng benne a politikai állásfoglalás, ezért a tudományos igényű munkákban kerülni kell alkalmazását, maradjon hétköznapi „tudománytalan” kifejezés. Jellemző erre az álláspontra Krugman sokat idézett markáns véleménye, amely szerint országok esetében nincs értelme ennek a kifejezésnek: „Szóval kezdjük el az igazság kimondását: a versenyképesség egy értelmetlen szó, amikor nemzetgazdaságokra alkalmazzuk. És a versenyképesség rögeszméje rossz és veszélyes” (Krugman [1996] 22. o.). Krugman szerint a reáljövedelem és az életszínvonal növekedését, egy ország fő céljait a termelékenység határozza meg (Krugman [1998c] 14. o.), miközben a sokat használt versenyképesség-mutatók, például az exportpiaci részesedés vagy annak növekedése csak akkor utalnak a versenyképességre, ha a termelékenység növekedéséből származnak.<sup>15</sup> Porter szerint is egy nemzet alapvető gazdasági célja polgárai számára magas és növekvő életszínvonal megteremtése, amely nem „... a versenyképesség amorf fogalmától függ, hanem a termelékenységtől, a nemzet erőforrásainak (munka és tőke) felhasználásától... A versenyképesség egyetlen értelmezhető koncepciója nemzetgazdasági szinten a nemzeti termelékenység.”<sup>16</sup> (Porter [1990] 6. o.)

A fentiekből kiderül, hogy mind Krugman, mind Porter elméleti megfontolásokból a *termelékenységet, a termelékenységi szintet és növekedését* tartják alkalmasnak azon közgazdasági kategória leírására, amit egyébként versenyképességként szokás érteni. Azaz felfogásukban a nemzetközileg piacképes termékek és szolgáltatások előállításának hatékonysága határozza meg általában a versenyképességet, így a regionális versenyképességet is. Megjegyezzük, hogy mindketten a *teljes termelékenységet* tartják döntőnek, azaz nem emelik ki sem a munka-, sem a tőketermelékenységet. Többen tagadják Krugman és Porter gondolatát a termelékenység kizárólagos szerepéről a versenyképesség alakulásá-

<sup>15</sup> Krugman a globális verseny jellemzői alapján az országokra vonatkozó versenyképesség-fogalmat azért nem tartja használhatónak, mert azt a képzetet kelti, hogy az országok úgy versengenek egymással, mint a vállalatok. Ha egy vállalat nem állja a versenyt, ha nem tud fizetni, akkor kiszáll az üzletből, és felszámolják, viszont egy ország sem hagyhat fel a gazdasági tevékenységekkel. Az országok között igazi versenyről nem beszélhetünk, így országokra a versenyképességet sem definiálni, sem mérni nem érdemes, és nem is lehet. Krugman ezért javasolja, ha egyesek úgy kívánják, akkor használják a versenyképesség fogalmát, mint a termelékenység költői vagy retorikai megfelelőjét. Szerinte az a lényeg, hogy a megtakarítási rátát növelni kell (mint tőkeforrást), az oktatási rendszert (ezáltal a munkaerőforrást) javítani szükséges, és így várhatóan a termelékenység is nőni fog, amennyiben a tőke és a munkaerő a magasabb hozzáadott értéket produkáló ágazatokba áramlik. Jellemző, hogy a *competitiveness* (versenyképesség) kifejezés nem is fordul elő legújabb monográfiájukban (Fujita-Krugman-Venables [1999]).

<sup>16</sup> Michael Porter kilencvenes évek elején kifejtett véleménye szerint is a versenyképesség fogalma többértelmű, mivel mást értenek rajta a vállalati szakemberek (a világpiacon érvényesíthető vállalati versenyelőnyöket), mást a politikusok (az ország pozitív külkereskedelmi mérlegét) és mást az elméleti közgazdászok (többségük a munkatermelékenységet), így a félreértések elkerülése érdekében tudományos munkákban nem célszerű használni a versenyképesség fogalmát (Porter [1990] xii. o.). Porter ehhez a felfogáshoz ragaszkodik a „rombuszt” taglaló alapvető könyvében, nem a versenyképesség, hanem a nemzetgazdasági kompetitív előnyök (*competitive advantage of nations*) fogalmát használja mindvégig.

ban, mivel a fejlődő országokban vannak olyan iparágak, ahol a külföldi tulajdonos fejlett technológiát vezetett be, ezáltal magas lett a termelékenység, viszont az életszínvonal növekedését ez nem hozta magával (*Maskell és szerzőtársai* [1998] 12. o.).

b) A másik széles körben elterjedt felfogás szerint a *makrogazdaságok nemzetközi versenyképessége* igenis mérhető, és a módszert adaptálni lehet régiókra is. A makrogazdasági versenyképességgel kapcsolatban többféle csoportosítás létezik, regionális szempontból két eltérő szemlélethez sorolhatjuk az álláspontokat, az egyiket „realizált”, míg a másikat „feltételes” versenyképességnek nevezhetjük, azaz *ex post* avagy *ex ante* megközelítéseknek.<sup>17</sup>

Az *ex post* versenyképesség a gazdaság múltbeli mérhető teljesítményére utal, a mutatói: a GDP növekedési üteme, az egy lakosra jutó GDP, a külkereskedelmi egyensúly alakulása, az exportpiaci részesedés, az országok relatív költségcsintje, főleg a munkaerő, a reálárfolyam stb. (*Botos* [1982], *Kovács* [1999], *Oblath* [1998], *Pula* [1999], *Török* [1999b]). E mutatók egy részének régiókra történő adaptálása nehézkes vagy értelmetlen, mivel például regionális monetáris és árfolyam-politikának nincs értelme. Viszont a külkereskedelmi forgalomra, exportpiaci részesedésre, bérköltségekre, a régióknak a többi (országon belüli és kívüli) régióval történő kereskedelmére visszavezetett gondolatokat a közigazgatási-statisztikai régiók versenyképességének vizsgálatához gyakran felhasználják. Ezt a megközelítést *tradicionális regionális versenyképességnek* is nevezik, amely főleg az exportbázis-elméleten, a területi multiplikátorok kumulatív hatásának általánosításán alapul (*Armstrong-Taylor* [1993], *Malecki* [1997] 15–19. o.).

Az *ex ante* versenyképesség nem a gazdasági teljesítmény valamely mutatóját vagy mutatórendszerét, hanem a vállalati versenyelőnyöket nyújtó tényezőket, a globális versenyben való sikeres helytállás háttérfeltételeit, az üzleti környezet elemeinek fontosságát hangsúlyozza. Ez a felfogás elsősorban az üzleti feltételekre és környezetre, az inputra koncentrál, és csak másodsorban a gazdasági teljesítményekre, azaz inkább az okokat elemzi, nem pedig az okozatokat, emiatt gyakran támaszkodik szakértői véleményekre, kérdőíves felmérésekre, és főleg becült adatokat dolgoz fel.<sup>18</sup> A versenyképesség ezen szemléletéből is több gondolat felhasználható a régiók versenyképességének vizsgálatához, főleg a tudásbázis, a kvalifikált munkaerő elsődlegességén alapuló, az agglomerációs hozadék fontosságát hangsúlyozó, a lokalizált adottságok meghatározó szerepét kiemelő regionalista irányzatok támaszkodnak erre a makrogazdasági felfogásra (*Maskell és szerzőtársai* [1998]). Meg kell viszont jegyeznünk, hogy e mutatók alapján hasonló versenyképességűnek tekintett régiók között nagy eltérések lehetnek a gazdasági teljesítményt (a GDP-t) tekintve, például hiába hasonló az infrastruktúra minősége, ha a vállalatok teljesítményében ez nem tükröződik.

<sup>17</sup> A makroökonómiai versenyképességet lehet keresletoldali (költségelőnyök), illetve kínálatoldali (piaci teljesítmény) szempontok szerint is elemezni (*Botos* [1982], *Török* [1997], [1999b]). A versenyképesség mutatóit három csoportra is lehet osztani: ár-, költség- és profitalapú versenyképesség, az első főleg a specializációt és termékdifferenciálást, a második a költségelőnyöket, a harmadik a jövedelmezőséget helyezi előtérbe (*Kovács* [1999]).

<sup>18</sup> Erre a felfogásra jó példa az 1996-os Világ gazdasági Fórum globális versenyképességi jelentésében közölt „új versenyképességi index”, amely a gazdaság strukturális jellemzőinek nyolc csoportját nevezi az országok versenyképességi tényezőinek (*Sachs-Warner* [1996] 9. o.): 1. az ország nyitottsága a nemzetközi kereskedelemben és a pénzügyekben, 2. a központi költségvetés és szabályozás szerepe, 3. a pénzügyi piacok fejlettsége, 4. az infrastruktúra minősége, 5. a technológia minősége, 6. az üzleti menedzsment minősége, 7. a munkaerőpiac rugalmassága, 8. a jogi és politikai intézmények minősége. Ezt a mutatórendszert öt éves ciklusban nézik, ezáltal a rövid távú hatásokat is kiszűrjük, 1999-ben is ugyanezen mutatók alapján vizsgálták az országok versenyképességét (*Sachs-Warner* [1999]). Ezek a mutatók nehezen mérhető, inkább minőségi jellemzőket takarnak, viszont jelzik a versenyképesség komplex értelmezésére való törekvést, valamint arra is utalnak, hogy a tradicionális makrogazdasági mutatók egyre kevésbé relevánsak.

c) A mikroökonómiai megközelítések a vállalatok teljesítményeiből indulnak ki. E felfogásra szintén Porter gondolatai iránymutatók, aki későbbi, a kilencvenes évek közepétől közreadott munkáiban részben módosította eredeti álláspontját, és használja a versenyképesség fogalmát országokra és régiókra is (Porter–Linde [1995], Porter [1998c], [1999]). Szerinte az életszínvonalat (jólétet) a termelékenység határozza meg, ahogyan a humán erőforrások, a tőke és a természeti tényezők hasznosítódnak, ezért a nemzet, régió, térség versenyképességének a magas termelékenységi szintet és a termelékenység magas növekedési ütemét tartja. Az így definiált versenyképességet a mikroökonómiai üzleti környezet minősége,<sup>19</sup> a térségi gazdasági bázis határozza meg a kifinomult vállalati működéssel és hatékony versenystratégiákkal együttesen (Porter [1999]).

Porter szerint az egyes iparágak bizonyos régiókban koncentrálnak, egy régió akkor versenyképes, ha a helyi üzleti környezet az ott működő domináns üzletágak/iparágak, illetve klaszterek számára tartós versenyelőnyt nyújt, így lényegében a globális iparágak versenyképességére vezetjük vissza a régiók versenyképességét. Nyilvánvalóan Porter csak formálisan módosított korábbi álláspontján, a versenyképesség szót a régióban domináns üzletágak, klaszterek termelékenységének szinonimájaként használja. Azt is gyakran megjegyzi, hogy a „modern verseny a termelékenységtől függ, nem az inputok elérhetőségétől vagy az egyes vállalatok méretétől” (Porter [1998b] 80. o.).

### *A versenyképesség egységes fogalma*

Az említett álláspontok mindegyike eltérő alapállásból indul ki, napjainkban viszont egyre inkább teret nyer, hogy a globalizálódó világgazdaságban zajló folyamatok leírásában mind a vállalatokra (mikroszintre), mind az iparágakra és régiókra (mezoszintre), mind a nemzetgazdaságokra (makroszintre) a *versenyképesség egységesen értelmezhető fogalomként* is megadható (CEC [1999b], Hatzichronoglou [1996], Maskell–Malmberg [1999], Zeman–Rodová–Saucek [1999]). Az egységes versenyképesség-fogalom részben azért született, hogy olyan általánosan elfogadott elméleti definíciót adjon, amely egyúttal jól mérhető, és a gazdaságpolitika számára is hasznosítható. A versenyképesség a sikeres gazdasági fejlődéshez kötődik, amelynek eltérő filozófiai és stratégiai létezők, különböző példái figyelhetők meg, ezért a versenyképességnek is csak kellően általános értelmű fogalma adható meg. Több próbálkozás is történt, Török Ádám a versenyképesség mérésének kedvezőtlen tapasztalatai és az elméleti hiányosságok miatt az átfogó (egységes, kiterjesztett) versenyképesség lényegének tartja: „... az a gazdaság versenyképes, amelynek általános fejlettség- és állapotjelzői jók, a gazdaság szereplői ennek tudatában vannak, és a gazdaság nyitottsági foka is elég magas ahhoz, hogy versenyképessége a külgazdasági kapcsolataiban is érvényre jusson” (Török [1999b] 37. o.).

A versenyképesség egységes/kiterjesztett fogalmának megalkotása szempontjából többen az Egyesült Államok versenyképességi tanácsa, az OECD és az EU dokumentumait tekintik irányadónak, amelyekre a regionális versenyképesség meghatározásakor és modelljének kialakításakor a későbbiekben mi is támaszkodunk. Az OECD több doku-

<sup>19</sup> Porter a Világgazdasági Fórum 1999. évi globális versenyképességi jelentésében 58 ország versenyképességét vizsgálta a rombusz segítségével, közel 60 statisztikai mutatót felhasználva (Porter [1999]). Megjegyezzük, hogy Malecki nemrég megjelent áttekintő munkájában a Porter-rombuszt mint a „versenyképesség rombuszmodelljét” mutatja be (Malecki [1997] 8. o.). A *diamond model* magyarra történő fordításában előfordul a *gyémántmodell* kifejezés is, de a modell lényege a négyyszög, ezért a *diamond* szó *rombusz alakú* fordítása megfelelőbbnek tűnik.

mentuma<sup>20</sup> és az EU hatodik regionális jelentése alapján a *versenyképesség egységes fogalma: a vállalatok, iparágak, régiók, nemzetek és nemzetek feletti régiók képessége relatíve magas jövedelem és relatíve magas foglalkoztatottsági szint tartós létrehozására, miközben a nemzetközi (globális) versenynek ki vannak téve (CEC [1999b] 75. o., Hatichronoglou [1996], 20. o., Wienert [1997] 22. o.)*.

Ez az egységes versenyképesség-fogalom elég rugalmas és széles körben használható, az értelmezéskor figyelembe veendő legfontosabb szempontok:

- komplex, azaz mindegyik gazdasági alapegységre (vállalat, iparág, régió, nemzet, makrorégió) értelmezhető fogalom,
- két mérhető közgazdasági kategóriát: a jövedelmet és a foglalkoztatottságot emeli ki,
- a nemzetközi versenyben való részvételt – azaz csak a globális versenyben eladható, piacképes termékek és szolgáltatások előállítását – veszi alapul,
- relatíve magas jövedelmet vár, de nem tér ki arra, hogy a jövedelem miként oszlik el a tőketulajdonosok és a foglalkoztatottak között,
- részben társadalompolitikai célokhoz kapcsolódva, a foglalkoztatottság magas szintjét feltételezi, de nem foglalkozik a foglalkoztatottság összetételével (a munkaerő minőségével, képzettségével),
- mindkét közgazdasági kategóriánál a „relatíve magas” kifejezést használja, ami kisé semmitmondó, azaz sem a növekedési ütemmel, sem a már elért abszolút szinttel nem foglalkozik, egyiket sem helyezi a másik elé.

A versenyképesség fenti kiterjesztett fogalmának konkretizálásakor a vállalatok és iparágak, valamint a régiók, városok és országok esetében a jövedelem és a foglalkoztatottság eltérő sajátosságai miatt továbbra is megkülönböztethetjük a mikroökonómiai és a makroökonómiai felfogásokat:

- a *vállalatok, iparágak*<sup>21</sup> akkor versenyképesek, ha termékeik, szolgáltatásaik értékesíthetők a nemzetközi piacokon, magas jövedelmet (hozzáadott értéket) érnek el úgy, hogy nem csökken foglalkoztatottaik száma, azaz új technológia alkalmazásakor, a termelékenység növelésekor sem kell elbocsátaniuk foglalkoztatottaikat;
- a *régiók, városok és országok* akkor versenyképesek, ha gazdaságuk nyitott, és az egy lakosra jutó jövedelmük tartósan magas és növekvő, valamint magas szintű és nem csökkenő a foglalkoztatottsági ráta, azaz ebből a jövedelemből a lakosság széles rétegei is várhatóan részesülnek.

A versenyképesség fenti egységes fogalma első olvasásra túl általánosnak, semmitmondónak, a közgazdaság-tudomány követelményeihez viszonyítva „pongyolának” tűnik. Ha azonban 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: versenyképességen az olyan gazdasági növekedést értjük, amely magas foglalkoztatottság és ráadásul fenntartható környezeti fejlődés mellett valósul meg (CEC [1999d]). Nyilván a fogalom értelmezésekor, pontosításakor kiemelkedő fontosságú, hogy milyen mutatókkal és hogyan mérjük az alkalmazott közgazdasági kategóriákat.

<sup>20</sup> Az OECD Regional Competitiveness and Skills című anyagának 35. oldalán található a regionális versenyképesség általános megfogalmazása: „... 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” (OECD [1997]). Krugman röviden kitér a fogalom kialakulásának egyesült államokbeli előzményeire és politikai körülményeire is, bírálva a Reagan elnök számára 1984-ben írt jelentés (The Report of the President’s Commission on Competitiveness) versenyképesség-felfogását, amely az OECD fogalmához nagyon hasonló, ezáltal annak egyik kiindulópontjának is tekinthető (Krugman [1996]).

<sup>21</sup> Az iparág inkább mezo- és nem mikroökonómiai fogalom, de a versenyképesség szempontjából talán a vállalatokhoz inkább hasonlítható, mint a régióhoz.

*A regionális versenyképesség fogalma és mérése*

A regionális versenyképesség értelmezésekor a kiterjesztett fogalomból indulunk ki, de természetesen figyelembe veszünk speciális sajátosságokat is. Az ismertetett egységes fogalomból következik, hogy a *regionális versenyképesség* „... nyitott gazdaságban a régiók képessége relatíve magas jövedelem és relatíve magas foglalkoztatottsági szint létrehozására”. A fogalom mint elvi kategória túl általános, csak akkor használható, ha mérhető, operacionalizálható mutatókat határozzunk meg. A régiók empirikus vizsgálataiban a fogalom mindkét része – a jövedelem (a tényezőjövedelmek) és a foglalkoztatottság is – mérhető, még ha a régiók típusától függően eltérő is a mérések pontossága. Kiemeljük, hogy a különböző területi szintek: a régiók, térségek, városok versenyképességére ugyanaz a fogalom érvényes, nem tárgyaljuk külön őket. Megjegyezzük, hogy városon nagyobb lélekszámú települést értünk vonzáskörzetével együtt, tehát általában több településből álló lokális térséget, nem pedig önmagában a városi jogállású települést.

A regionális versenyképesség *mérésekor* több kérdés felvetődik. A definícióban a jövedelem a központi kategória, így meg kell határoznunk, hogy mit értünk egy régió jövedelmén és hogyan mérjük. A megtermelt jövedelem vagy a rendelkezésre álló jövedelem fejezi-e ki jobban a régió versenyképességét?

A *regionális GDP*, a bruttó hazai termék régióban keletkezett része,<sup>22</sup> az egy év alatt előállított összes elsődleges jövedelem (munkabérek, tőkeamatok, osztalékok, földek bérleti díja, vállalatok nyeresége, amortizáció), amelyet a régióban székhellyel vagy telephellyel rendelkező cégek és az ott lakó egyének realizálnak (Szabó [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 (például külföldön) élők, illetve módosíthatnak a régiók közötti jövedelem-transzferek (származékos jövedelemáramlások) is.

A regionális GDP a régió gazdaságának „értékteremtő erejét” fejezi ki, viszont a régióban keletkezett jövedelmeket (például osztalékot, nyereséget stb.) a jövedelemtulajdonosok kivonhatják, ezért a regionális NDI mutatja a régió lakosságának „gazdagságát, vagyonosságát, befektetőerejét”, a rendelkezésükre álló és felhasználható jövedelmeket. Mindkét mutató alkalmazásának vannak hasznos szempontjai, de a régiókra vonatkozó statisztikák jelenleg csak a regionális GDP számítására adnak módot.

Az Európai Unió a NUTS–2 szintű régiókban az *egy lakosra jutó GDP*-vel méri a régiókban keletkező jövedelmek nagyságát.<sup>23</sup> A regionális vizsgálatokban a GDP több esetben torzított eredményt ad (például az ingázások miatt), a tényleges értéket a nagyvárosi régiók esetében felülbecsüli (ahová a környékről bejárnak dolgozni), és a szomszédos agrárregiók esetében alulbecsüli (ahonnan eljárnak dolgozni).

<sup>22</sup> Pontosabb a GRP rövidítés, amely a *Gross Regional Product* (bruttó regionális termék) kifejezésből ered. Magyarországon területi GDP-ről beszélünk, amelyen általában a megyei GDP-t értik (megyénél kisebb területi egységre nem számolnak ilyen mutatót), a regionális GDP a régiót alkotó megyék adatainak aggregálásából áll elő.

<sup>23</sup> Megjegyezzük, az EU-ban elterjedt vélemény szerint a NUTS–2 szint (*basic regions*) az a legkisebb területi egység, amelyre a regionális politikában alkalmazott statisztikai adatok széles köre értelmezhető, például a területi GDP is jól becsülhető, ezáltal a regionális versenyképesség empirikusan is vizsgálható (Farkas–Várnay [1997]). Az EU 15 tagállamában 206 NUTS–2 szintű régió van, amelyek népességüket tekintve csak nagyjából hasonlóak, átlaglakosságuk 1,5 millió fő jelentős szóródással (63 régió lakossága nem éri el az 1 millió főt, 81 régió lakossága 1-2 millió lakosú, 30 régió 2-3 millió lakosú és 32 régió 3 millió főnél népesebb).

Az egységes versenyképesség fogalmában a relatíve magas jövedelem (amit az egy főre jutó GDP-vel mérünk) és a relatíve 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 a kapcsolat, mivel az egy lakosra jutó GDP felbontható három szorzótényezőre:

$$\frac{GDP}{Lakónépesség} = \frac{GDP}{Foglalkoztatottak} \times \frac{Foglalkoztatottak}{Munkaképeskorúak} \times \frac{Munkaképeskorúak}{Lakónépesség}$$

A három komponens eltérő fontosságú a regionális versenyképesség mérésekor:

1. a régióban az *egy foglalkoztatottra jutó GDP*,<sup>24</sup> azaz a GDP előállításában résztvevőkre jutó átlagos bruttó hazai termék, amely megközelítőleg egyenlő a *munkatermelékenységgel*, az egy ledolgozott órára jutó kibocsátással, amit a versenyképesség empirikus vizsgálataiban gyakran használnak;

2. a *foglalkoztatottsági ráta*, a foglalkoztatottak aránya a munkaképes korúak körében 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. A foglalkoztatottsági rátát regionális vizsgálatokban általában a munkanélküliségi ráta komplementere alapján becsülik (azaz 100 százalékból kivonva a munkanélküliségi rátát);

3. a régió *munkaképes korú lakosságának aránya a lakónépességen belül*, amely nagyjából állandó, időben lassan változik. A GDP 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 vizsgálatokor viszont nagyon fontos a lakosság életkor szerinti összetétele.

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

$$\text{Fajlagos regionális jövedelem} \approx \text{Munkatermelékenység} \times \text{Foglalkoztatottsági ráta.}$$

A regionális versenyképesség nem jellemezhető egyetlen tényezővel, nincs egyetlen kiemelt mutatója, hanem három, egymáshoz szorosan kapcsolódó tradicionális közgazdasági kategória együttesét jelenti. A fentiek alapján a regionális versenyképesség nem más, mint a *régióban megtermelt egy lakosra jutó jövedelem nagysága és növekedési üteme, amely jövedelem egyaránt adódik a munkatermelékenység és a foglalkoztatottság magas szintjéből*. Másképpen: a versenyképesség olyan fenntartható gazdasági növekedést jelent, amely a magas foglalkoztatottsági ráta melletti magas termelékenységből származik. 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.

A munkatermelékenység és a foglalkoztatottság közötti kapcsolat igen árnyalt, a közgazdaság-tudomány több területe ezt a kapcsolatot részletesen vizsgálta. A munkatermelékenység és a foglalkoztatottság rövid távon általában ellentétes irányban változik, az új technológia, technika (például automatizálás) bevezetése a vállalatokban sokszor létszám-

<sup>24</sup> Az ILO definíciója szerint foglalkoztatott a munkaerő-felmérés 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]).

csökkentéshez vezet. Viszont rövid távon sem szükségszerű, hogy a munkatermelékenység és a foglalkoztatottság ellentétes irányban mozogjon, például 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 figyelhető meg a kilencvenes években az Egyesült Államokban. A termelékenység és a regionális jövedelem hosszabb távú kapcsolatára jellemző, hogy a magasabb termelékenység nagyobb jövedelmekben, 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 relatíve magas foglalkoztatottsági szintre vonatkozó követelményt. 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 nagyok 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.

A regionális versenyképesség mérésével kapcsolatban nem tértünk ki arra, hogy milyen régiótípusra érvényes ez a fogalom. A fajlagos jövedelmet (GDP/lakos) és a foglalkoztatottsági rátát nyilvánvalóan csak határral rendelkező, azaz jól körülhatárolt 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 kiszámítani, legfeljebb csak megbecsülni. Az is fontos, hogy a munkaerőkörzetek azok a legkisebb térségek, ahol a regionális versenyképességről a fenti fogalom alapján szó lehet, mivel ennél kisebb területi egységekre, például településekre az ingázás miatt általában a foglalkoztatottsági ráta pontosan nem adható meg.

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

Az egységes fogalom a korábbi álláspontok elméleti hiányosságait próbálja kiküszöbölni azzal, hogy a versenyképességet három tradicionális közgazdaság-tudományi kategória együtteseként értelmezi. Országok, régiók esetében a gazdasági növekedés egyfajta újrafogalmazásáról van szó globális feltételek között. Az egységes fogalom az áttekinthetőség és a mérhetőség követelményét is teljesíti, mivel csak három alapmutatót vesz figyelembe, szemben egyes vizsgálatok több száz adatával.<sup>25</sup> Mindhárom mutató megadható vállalatok, iparágak, városok, régiók és országok esetében, azaz a globális verseny mindegyik szintjére, mindegyik típusára alkalmazható ez a versenyképesség fogalom.

<sup>25</sup> Az 1999-es The World Competitiveness Yearbookban 290 mutató alapján elemezték 47 ország versenyképességét (IMD [2000]).



## A regionális versenyképesség piramismodellje

A regionális versenyképességet visszavezettük három, egymással kapcsolatban álló közgazdaságtani kategóriára: a régióban képződő jövedelmekre, a munkatermelékenységre és a foglalkoztatottsági rátára. Mindhárom kategória politikai és homogén régiók esetében mérhető, a statisztikai nyilvántartások, felmérések általában lehetővé teszik kiszámításukat. A versenyképesség ezen fogalma azonban nem ad választ arra, hogy milyen jellemzőknek, tényezőknek tudható be az egyes régiók versenyképessége, milyen tényezőket mint eszközöket kellene erősíteni, fejleszteni a versenyképesség javítására a területfejlesztési politika és területi programozás során. A regionális versenyképesség piramismodellje megkísérli rendszerezni ezeket az eszközöket, és leírni a versenyképesség javításának alapvető összefüggéseit.

A napjainkban kiéleződő területi verseny (*territorial competition*), illetve városverseny (*urban competition*) szintén eltér például a termékpiacon megjelenő vállalati versenytől annyiban, hogy szükségszerű a területi egységek közötti együttműködés, sokféle kérdésben régen elkezdődött a régiók, térségek, városok és helyi hatóságok közötti kooperáció (*Cheshire-Gordon* [1998], *Enyedi* [1996], *Jensen-Butler* [1999], *Korompai* [1995], *Lengyel* [1993]). A területi versenyről egységes elméleti háttér nincs, viszont a területi, térségi verseny a gyakorlatban több rész célért folyik (*CEC* [1999d] 4. pont, *Farkas* [1997], *Lever* [1999]): a nagyvállalati központokért, a munkahelyteremtő beruházásokért (feldolgozóipar, informatika, kereskedelem stb.), a képzett munkaerő odaköltözéséért, az országos közintézmények és kutatóintézetek, egyetemek odatelepítéséért, a közszolgáltatások forrásaiért, az infrastruktúra fejlesztéséért stb. Enyedi György szerint „a verseny mindig nyerteseket és veszteseket jelent: a nyertesek a sikeres régiók. ... 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 település csoportját érinti, nem növeli a régió belüli területi egyenlőtlenségeket” (*Enyedi* [1998] 409–411. o.).

A regionális versenyképességet befolyásoló tényezőket két csoportra oszthatjuk aszerint, hogy közvetlenül vagy közvetve fejtik ki hatásukat. Kiemelkedő fontosságúak azok az alaptényezők, amelyek a gazdasági teljesítményekre, a jövedelmezőségre, valamint a munkatermelékenységre és a foglalkoztatottsági rátára közvetlenül, általában rövid időtávon belül hatnak. Lényegesek továbbá azok a társadalmi, gazdasági, környezeti, kulturális stb. folyamatok és paraméterek, a sikeresség faktorai is, amelyek a versenyképességre közvetett módon, áttételeken keresztül, hosszabb időtávon hatnak, de szintén befolyásolják a régió tartós gazdasági teljesítményét.

Egy régió versenyképességét meghatározó jellemzők és tényezők három egymásra épülő szintje adható meg: 1. az *alapkategóriák*: jövedelem, munkatermelékenység és foglalkoztatottság, 2. az *alaptényezők*: az alapkategóriákat közvetlenül meghatározó tényezők, 3. a *sikeresség faktorai*: az alapkategóriákat és alaptényezőket közvetetten befolyásoló tényezők.

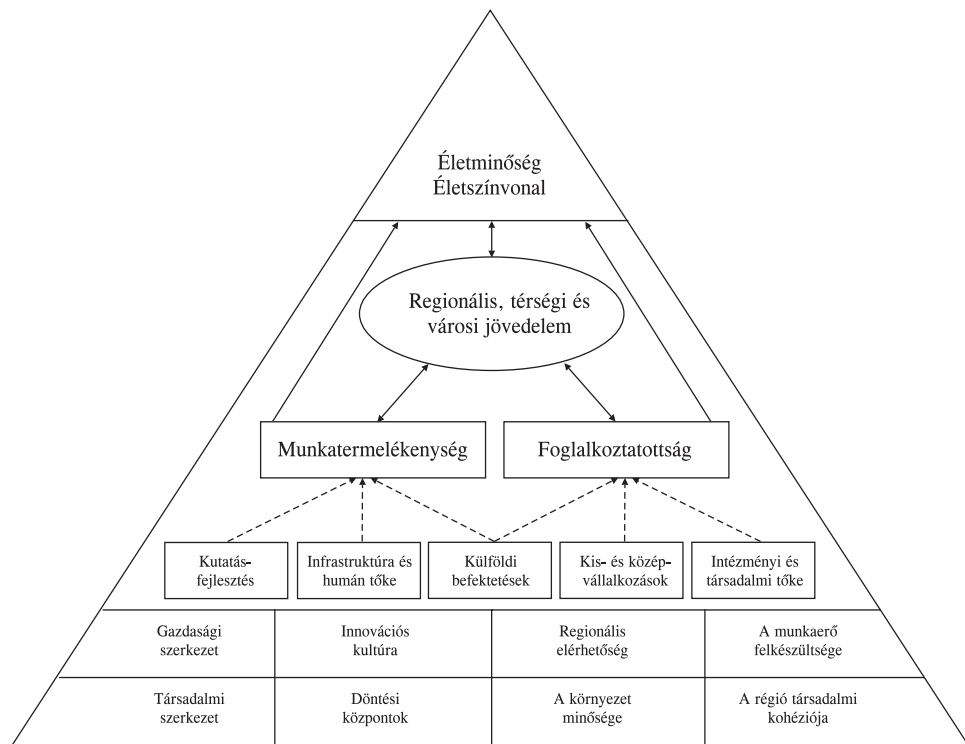
A versenyképességet meghatározó jellemzőket az 1. ábrában megjelenítve felépíthető a regionális versenyképesség „piramismodellje”,<sup>26</sup> amelynek talapatát a hosszú távú sikerességhez elengedhetetlen társadalmi és gazdasági faktorok alkotják, a piramis kö-

<sup>26</sup> Cséfalvay Zoltán ismerteti Trabold versenyképességi „piramisát”, amelyben a felépítés és a tényezők lényegesen eltérnek az itt közöltől, nyilván az egymásra épülés miatt logikus a háromszögalakzat és a piramis képzete, ezért választottuk mi is (*Cséfalvay* [1999] 33. o.).

zépső részén az alaptényezők találhatóak, amelyekre épülnek a versenyképesség definíciójában szereplő kategóriák, míg a piramis csúcsán a végső cél, a régió lakosságának életszínvonala, életminősége található.

1. ábra

A régiók, térségek és városok versenyképességének piramismodellje



A régió csúcsától a talapzata felé haladva tekintjük át a piramist. Adam Smith óta nyilvánvaló, hogy egy ország, régió *fejlődésének, gazdasági növekedésének célja* az ott élők „jólétének”, életszínvonalának és életminőségének javítása. A piramismodellben a regionális versenyképesség központi kategóriája a jövedelem, amely a régió gazdasági növekedését méri. A GDP a termelésből adódó jövedelmek mérésére alkalmas, de azt nem mutatja, hogy ebből a jövedelemből mennyi marad helyben, mennyit költenek a régióban élők jólétére. Természetesen mind a munkatermelékenység, mind a foglalkoztatottság közvetlenül hat a lakosság életminőségére is.

A versenyképességet a tényezők széles köre befolyásolja, viszont a vizsgálatok szerint megadhatók a legfontosabb hatóerők. Az EU hatodik regionális jelentésében szereplő *öt alaptényező* a NUTS-2 szintű regionális vizsgálatok többségével összecseng (CEC [1999b] 95–144. o.). Ezek az alaptényezők egyaránt hatnak a munkatermelékenységre és a foglalkoztatottságra, még ha eltérő mértékben is. Az 1. ábrában szaggatott vonallal csak a legerősebbnek tartott kapcsolatot jelöltük. Az egyes alaptényezők fejlesztése várhatóan közvetlenül és rövid távon javítja a régiók versenyképességét, a következő sorrend az EU fontossági sorrendjét adja vissza.

1. *Kutatás és technológiai fejlesztés*: az innovációk, új technológia gyors bevezetése versenyelőnyt jelent. Az innovációk érkehetnek régió kívülről (például technológiai transzfer) is, de a régió versenyképességét döntően a régióbeli eredményes K+F-tevékenység, innovációk létrehozása és széles körű, gyors elterjesztése segíti elő. A versenyképesség javításához alapvető a kutatás, innováció, oktatás és szakképzés egyidejű fejlesztése, a tudományos és technológiai tudás elterjedése és megjelenése a régióban működő vállalkozások versenyelőnyeiben.

2. *Kis- és középvállalkozások*: rugalmasak és gyorsan alkalmazkodnak a piaci változásokhoz, főleg tőlük függ a régióban a foglalkoztatottság javítása. Az is fontos, hogy a kis- és középvállalkozások többsége regionális, térségi piacon működik, a jelentős költségek miatt önállóan nem lép ki a globális piacra, hanem beszállítóként csatlakozik egy globális vállalathoz vagy regionális klaszterekbe tömörül. Napjainkban megjelentek az olyan innovatív kis- és középvállalkozások is, amelyek önállóan a globális piacon versenyeznek (főleg az informatikára, a hálózatokra támaszkodva).

3. *Közvetlen külföldi befektetések*: a külföldi működőtőke általában új ágazatokat, piacokat, új technológiát, új munkahelyeket hoz létre, valamint a munkatermelékenységet is javítja, és elősegíti a technológiai transzfert is, továbbá megfigyelhető a *startup*, a nemzetközi tapasztalatokat szerzett szakemberek kiválása és új helyi cégek alapítása. A külföldi befektetések komplementerhatásai közül a visszacsatoló hatás a beruházás létesítésekor és a helyi beszállítói hálózat kialakításakor, az előrecsatoló hatás az output helyben történő tovább feldolgozásakor, a technológiai hatás pedig az új ismeretek elterjedésekor figyelhető meg. A külföldi tőke kettős értelemben értendő, egyrészt országon, másrészt régió kívüliként, azaz egy elmaradott régióban az ország fejlettebb régiójából érkező befektető beruházása ugyanolyan élénkítő hatást tud elérni, mint az országon kívülről jövő befektető.

4. *Infrastruktúra és humán tőke*: mind a műszaki infrastruktúra, mind az oktatási, szakképzési intézmények léte és színvonalas működése alapvető ahhoz, hogy egy régió versenyképes legyen. Főleg az egyedi, magasrendű vállalati versenyelőnyöket előidéző fejlett közlekedési és telekommunikációs, informatikai hálózatok lényegesek, valamint az oktatási és képzési rendszerek hatékony kihasználása. Az infrastruktúra fejlesztése nem öncélú, hanem a régió versenyképességének javulásához az ott működő iparágak, klaszterek igényeit kell kielégíteni, ezen iparágak versenyelőnyeihez szükséges pozitív külső hatásokat nyújtó tényezőket kell javítani.

5. *Intézmények és társadalmi tőke*: a gazdaság eredményes működéséhez a meglévő intézmények közötti hatékony együttműködés is szükséges, a vállalati siker nemcsak a menedzsmenttől és a munkaerőtől függ, hanem a közigazgatás színvonalától, a közintézmények működésétől stb. is. Az intézmények, de a vállalatok közötti együttműködéshez, a klaszterek létrejöttéhez is különösen fontos a társadalmi tőke, a nem mérhető attitűdök, kulturális tényezők: a bizalom, a megbízhatóság, az együttműködési készség stb.

A régiók versenyképességét hosszabb távon, áttételeken keresztül befolyásoló, *a sikerességhez szükséges tényezők* köre igen összetett. A sikeresség faktorait Enyedi György szempontjai, Begg városi versenyképességi „labirintusa” és az EU hatodik jelentése alapján állítottuk össze, utóbbinál figyelembe vettük az EU vállalkozásainak versenyképességével foglalkozó 1999-es jelentésben felsorolt kulcstényezőket is (Begg [1999] 802. o., CEC [1999a] 7–11. o., CEC [1999b] 79–93. o., Enyedi [1996] 409–411. o.). Enyedi György a siker tíz lényeges tényezőjét sorolja fel, amelyek együttes jelenléte biztosíthatja a régiók sikerét, Begg négy tényezőt emel ki, míg az EU hatodik jelentése szintén négy faktort tart fontosnak. A sikerességi vizsgálatokra jellemző, hogy jelentős adattömegű statisztikai elemzés (általában faktoranalízis) segítségével állapították meg, hogy a gazdasági teljesítménnyel (amit általában GDP/lakos mértek) mely mutatók milyen szoros

kapcsolatban állnak. E három vizsgálatból nagyon hasonló következtetések adódtak, így a piramismodell talapzatát alkotó, a regionális versenyképességet hosszabb távon befolyásoló sikerességi faktorok általánosan elfogadottnak tekinthetők.<sup>27</sup>

6. *Gazdasági szerkezet*: a sikeres régiókban a foglalkoztatottak a gazdasági szolgáltatásokban és/vagy a feldolgozóiparban koncentrálódnak. Ezekben az iparágakban is a magas hozzáadott értéket produkáló, valamint regionális multiplikátorhatású tevékenységek vannak túlsúlyban. A magas hozzáadott értéket produkáló (informatikai, pénzügyi, hírközlési stb. vagy csúcstechnológiai) szolgáltatászektorokban egyaránt nő a termelékenység és a foglalkoztatottság, míg a feldolgozóipar sikeres ágazataiban magas és növekvő termelékenység mellett is általában csökken a foglalkoztatottak száma.

7. *Innovációs kultúra és kapacitás*: a sikeres régiókban sok szabadsalom születik, kiterjedt innovációs tevékenységek folynak, és hatékony az innovációk terjedése/diffúziója. Csak kevés régió képes csúcstechnológiai K+F-tevékenységek végzésére, a többség viszont sikeres lehet hagyományos feldolgozóipari ágazatokban az új technológiák alkalmazásával, gyors adaptálásával is. Az innovációs kultúra, készség szükséges ahhoz, hogy bármilyen műszaki, üzleti, környezeti stb. változásra a régió megfelelő adaptációs stratégiával válaszolhasson, képes legyen az innovációs kihívásokat a maga javára fordítani. Az innovációs képesség nemcsak kutató- és fejlesztőintézeti, egyetemi, hanem főleg vállalati teljesítőképeséget jelent, felkészült, innovatív kis- és közepes vállalkozásokat az új piaci szektorokban, fellendülő üzletágakban.

8. *Regionális elérhetőség*: a sikeres régiók megközelíthetősége, közlekedési kapcsolatai, földrajzi fekvése előnyösebb, mint a többieké. A földrajzi elhelyezkedés leszűkíti a lehetőségeket, befolyásolja az utazás/szállítás idő- és költségigényét és a termékek piacra történő eljuttatását. A közlekedési (repülőtér, vasút, autópálya, kikötők stb.) és a kommunikációs (hírközlés, internet, adatátvitel stb.) infrastruktúra azonban képes enyhíteni a földrajzi meghatározottságon. A kevésbé szállításigényes tevékenységeknél, főleg a kommunikációs kapcsolatokra épülő üzletágakban, nem a fizikai, hanem az informatikai elérhetőség a döntő, ezért például az autópályák hiánya nem jelent komoly versenyhátrányt, mivel a nehézkes „földrajzi elérhetőség”, a földrajzi tér helyett a virtuális tér válik fontossá.

9. *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 felkészíti a fiatalokat, illetve képes átképezni a meglévő munkaerőt kreatív, innovatív tevékenységekre (az információs társadalom követelményeire), 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.

10. *Társadalmi szerkezet*: a sikeres régiókban az új gazdasági szerkezet, a tudásigényes gazdasági tevékenységek, a gazdasági szolgáltatások fellendülése erősíti a középosztályt. Jellemző, hogy összezsugorodik a szakmunkásréteg és csak néhány tevékenység elvégzéséhez alkalmazható a tanulatlan munkaerő (helyi építőipar, közszolgáltatások egy része). A gyarapodó középosztály, a felkészült munkaerő a régió fejlődését serkenti igényes keresletével, magasabb jövedelmének felhasználásával. A sikeres régiókban azonban erőteljes polarizálódás is megfigyelhető, a változásra képtelen lakosság kiszorul a munkaerőpiacról.

<sup>27</sup> Megjegyezzük, hogy a sikerességi faktorok két szintjéből a felső az EU-ban elvégzett empirikus vizsgálatból származik, amikor 206 NUTS-2 szintű régiót elemeztek, ez a négy faktor a regionális eltérések kétharmadát megmagyarázza (CEC [1999b] 79–94. o.).

11. *Döntési központok*: fontos az önálló, döntési kompetenciával rendelkező vállalatok jelenléte, azaz a régió legyen bizonyos iparágak térségi bázisa, ott működjenek a lényegi tevékenységeket folytató egységek (vállalati központok, stratégiai részlegek stb.). A vállalati központok keresletükkel igényt támasztanak és helyben serkentik a színvonalas képzéseket, erősítik a tudásbázist, javítják az üzleti környezet minőségét, tapasztalataik és „mintáik” elterjedésével, egyes agilis szakembereik helyi önállósodásával (*start-up*) a kis- és középvállalatok tevékenységét is élénkítik, versenyelőnyeit javítják. Ha a régióban nincsenek domináns vállalati központok (lényegi tevékenységek), vagy „szigetszerűen” működnek, és tevékenységük nem ágyazódik a régió gazdaságába, akkor a régió kiszolgáltatottá válik, alkalmazkodóképessége gyenge marad, a felkészült munkaerő előbb-utóbb elköltözik.

12. *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 szabadidő eltöltése stb.) – részben nonprofit szervezetek, részben a közhivatalok akcióin keresztül.

13. *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 települési önkormányzatok konszenzusra, együttműködésre törekkenek, kölcsönösen informálják és segítik egymást. Fontos, hogy a régióval való azonosulás, 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 modell két alsó szintjének elemei egymásra épülnek: a gazdasági szerkezet nagyon függ a régió társadalmi szerkezetétől, az innovációs kultúra a vállalati és intézményi döntési központoktól, a regionális elérhetőség javítása általában rontja a környezet minőségét, valamint a régió társadalmi kohéziója befolyásolja a munkaerő felkészültségét, motivációit is.

A piramismodell 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 közgazdasági kategóriák a versenyképesség méréséhez, megítéléséhez nyújtanak szempontokat, míg az *ex ante* tényezők – amelyek között több is gazdaságon kívüli szempontokat fogalmaz meg – inkább a regionális politika és a regionális gazdaságfejlesztési stratégiák kidolgozása-kor vehetők figyelembe.

A regionális versenyképesség fogalmát és modelljét áttekintve megállapíthatjuk, hogy napjainkra kialakult az a széles körben elfogadott (elfogadható) álláspont, amelyet az OECD és az EU is javasol. Ez a fogalom a reálgazdaságból indul ki, a globalizálódó világban az ellenpólusként erősödő lokalizációra helyezi a hangsúlyt, a nemzetgazdaság helyett a régiókat, nagyvárosokat és munkaerő-vonzáskörzeteiket tekinti alapegységnek. Ez az álláspont az EU-ban a strukturális alapok és a Kohéziós Alap 2000–2006 közötti felhasználására vonatkozó irányelvekben is tetten érhető, amelyekben három stratégiai prioritást fogalmaztak meg (*CEC* [1999c]): 1. a regionális versenyképesség, 2. a társa-

dalmi kohézió és a foglalkoztatottság, 3. a városi és a rurális térségek fejlesztése. Az első helyen említett regionális versenyképesség, amely főleg a NUTS-2 szintű elmaradott régiók fejlesztésére szolgál, főleg a gazdasági növekedés és a foglalkoztatottság támogatására koncentrál. Ezzel összhangban a regionális versenyképesség javítására az EU-ban két programcsomag szolgál, az első az alaptényezők fejlesztését, a második a kis- és középvállalkozások munkahelyteremtő erőfeszítéseit támogatja. Azaz úgy tűnik, hogy az egységes versenyképesség tanulmányunkban ismertetett gondolatai és tényezői átkerültek a gazdaságpolitikába, az EU regionális politikájába. Emiatt nemcsak elméleti szempontból fontos a regionális versenyképesség fogalma és modellje, hanem hasznosítani kellene a magyar csatlakozásra való tekintettel a magyarországi régiók empirikus kutatása során és fejlesztési programjaik kidolgozásakor is.

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 követelményeiből kiindulva. Horváth Gyula szerint a regionális „versenyképesség erősödése...a termékek és szolgáltatások értékesítési képességének javulása a nyílt verseny piacokon”, amelynek befolyásolásában főleg „az iparpolitikának van kulcsfontosságú szerepe” (Horváth [1998] 244. o.). Rechnitzer János területi stratégiákkal foglalkozó könyvének egyik esettanulmányában Fejér megye versenyképességének értékelésében olyan mutatórendszert használ, amelynek fő elemei: a megyei GDP, a munkanélküliségi ráta, a beruházások, valamint az export aránya az ipari értékesítésből (Rechnitzer [1998] 268–273. o.). Horváth Gyula felfogása az EU által is javasolt fogalom regionális politikai megfelelője, azaz „beavatkozás jellegű” (nyilván az iparpolitikát tágan, strukturális 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]).

\*

A fentiekben az egységes versenyképesség felfogásból kiindulva ismertettük a regionális versenyképesség fogalmát, kialakulásának főbb jellemzőit, és megadtunk egy piramismodellt, amely rendszerezi a regionális versenyképességre ható tényezőket. Ez a fogalom és modell a határokkal rendelkező politikai régiókból indul ki, és lényegében három alapvető közgazdasági kategóriára, a gazdasági kibocsátásra, a termelékenységre 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 területfejlesztési stratégiák kidolgozásakor általános célként jelenik meg, az ismertetett fogalom és modell jól alkalmazható rendszerezését adja a területfejlesztés során felmerülő, a versenyképesség értelmezéséhez és egyes tényezőinek javításához kapcsolódó legfontosabb szempontoknak.

A tanulmányban vázoltakat röviden összegezve a következő alapvető megállapításokra és következtetésekre hívjuk fel a figyelmet:

1. A versenyképesség fogalma a globalizációval került előtérbe, mivel az új gazdasági folyamatok és következményeik a nemzetközi verseny hagyományos kategóriáival (világpiaci részesedés, külkereskedelmi egyensúly stb.) egyre pontatlanabban írhatók le. A kormányok alig tudnak közvetlenül beavatkozni a piaci versenybe, ezért felértékelődtek a közvetett eszközök, amelyek leírására a versenyképesség kifejezés vált általánossá. Jellemző, hogy napjainkban az OECD – hasonlóan az EU-hoz – nem iparpolitikát (nem ágazati politikát), hanem ipari versenyképesség politikát javasol.

2. A versenyképesség fogalmának pontosítására irányuló igény először a gazdaságpolitika oldaláról nyilvánult meg, a közgazdaság-tudomány késve reagált, és csak a közelmúltban jelent meg az egységes versenyképesség fogalma, amelynek érvényességét vállalatokra, iparágakra, régiókra és országokra egyaránt megpróbálják kiterjeszteni. Elméletileg talán a termelékenység és a termelékenység növekedése fejezi ki a versenyképesség mint közgazdasági kategória tartalmát.

3. A globális verseny a globális vállalatok között zajlik, amelyek versenyelőnyei egyértelműen hazai, térségi bázisuktól függnek, azaz döntően egy-egy térség nyújtotta üzleti környezettől, háttérfeltételektől, az oktatás minőségétől, a tudástőkétől, a regionális hálózatoktól stb. Ezáltal a globális verseny lényegében azon régiók, térségek és városok versenye, amelyek növekedési centrumokként (a növekvő skáláhozadék földrajzi koncentrációjaként) működnek.

4. A globalizációval párhuzamosan kibontakozó regionalizáció (lokalizáció) felértékelte a földrajzi koncentrációt, az agglomerációs gazdaságokat, ezért a közgazdászok egy része is a térgazdaságtanban véli megtalálni az új gazdasági folyamatokat leíró elméleti keretet. A regionális versenyképesség a fenntartható, kiegyensúlyozott növekedés bizonyos feltételeit rendszerezi és újrafogalmazza. Kiemeljük, hogy a sokszor előforduló „gazdasági versenyképesség” kifejezés félrevezető, mivel a versenyképesség nemcsak a gazdasági tevékenységekhez kötődik, hanem egy-egy térség, régió egészének versenyképességéről, a régió fenntartható fejlődéséről van szó.

5. Az EU-ban az elmúlt évtizedben a regionális politika gyökeresen átalakult, napjainkban is formálódik, részben a várható bővülésre is tekintettel. A regionális politika egyre inkább nem önmagában az elmaradottságot „jutalmazza”, nem egyféle „térbeli szociálpolitikaként” működik, hanem az elmaradottság felszámolását a régiók versenyképességének javítására irányuló fejlesztési programoktól várja, azaz gazdasági célokat ír elő, és csak az erőforrások, tényezők hatékony felhasználását támogatja.

6. A regionális versenyképesség tényezőit és a közöttük levő összefüggéseket egy piramismodellel írtuk le, amelyben a versenyképesség alapkategóriáit kiegészítettük a közvetlenül ható alaptényezőkkel, valamint a régió társadalmi-gazdasági háttérfeltételeit összegző sikeresség faktoraival. Ez a piramismodell az egységes versenyképesség fogalmán alapul, és a határokkal rendelkező politikai, közigazgatási régiók esetében alkalmazható.

7. 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 piramismodell alapján rendszerezni lehet. Másrészt az alaptényezők segítségével gazdaságfejlesztési prioritásokat is megfogalmazhatunk a versenyképesség javítására, például az öt alapvető tényező jórészt tartalmazza egy régió gazdasági stratégiájának általános irányait.

8. A regionális versenyképesség tényezői részben általánosak, amint a modellben is szerepelnek, részben függnek az adott régió kulturális hagyományaitól, ágazati szerkezetétől, a társadalmi tőkéjétől stb. Emiatt a magyar régiók versenyképességének tényezői is részben általánosak, részben egyediek, nem lehet egy az egyben átvenni más országbeli régió sikeres gyakorlatát, hanem a régiók versenyképességének javításához a nemzetközi tapasztalatok elméleti igényességű adaptálása, illetve részletes hazai empirikus vizsgálatok egyaránt szükségesek.

## Irodalom

- ARMSTRONG, H.–TAYLOR, J. [1993]: Regional Economics and Policy. Harvester Wheatsheaf, Hemel Hempstead.
- BARTA GYÖRGYI [1997]: Műszaki versenyképesség az átmeneti gazdaságban: külföldi és hazai vállalatok a magyar iparban. *Tér és Társadalom*, 4. sz. 105–130. o.
- BARTKE ISTVÁN [1999]: A globalizáció regionális vetületei (a területi kutatások újabb szférái). *Tér és Társadalom*, 4. sz. 1–16. o.
- BEGG, I. [1999]: Cities and Competitiveness. *Urban Studies*, 5–6. 795–809. o.
- BENKO, G. [1999]: Regionális tudomány. Dialóg Campus, Budapest–Pécs.
- BODDY, M. [1999]: Geographical Economics and Urban Competitiveness: A Critique. *Urban Studies*, 5–6. 811–842. o.
- BOTOS JÓZSEF [1982]: Nemzetközi versenyképesség és árforradalom. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- CAPELLO, R. [1994]: Towards New Industrial and Spatial Systems: The role of new technologies. *Papers in Regional Science*, 2. 189–208. o.
- CEC [1994]: Competitiveness and Cohesion: trends in the regions. Fifth Periodic Report on the Social and Economic Situation and Development of the Regions in the Community. European Commission, Luxembourg, 202. o.
- CEC [1999a]: The Competitiveness of European Enterprises in the Face of Globalisation – How It Can Be Encouraged. Brüsszel, COM(98) 718 final, 33. o.
- CEC [1999b]: Sixth Periodic Report on the Social and Economic Situation and Development of Regions in the European Union. European Commission, Luxembourg, 242. o.
- CEC [1999c]: Commission Communication concerning the Structural Fund and their coordination with the Cohesion Fund: Guidelines for programmes in the period 2000-06. Official Journal of the European Communities, C 267/2 (szeptember 22.)
- CEC [1999d]: European Spatial Development Perspective. European Commission, Brüsszel, 82. o.
- CHESIRE, P.C.–GORDON, I.R. [1998]: Territorial Competition: Some lessons for policy. *The Annals of Regional Science*, 3. 321–346. o.
- CSÉFALVAY ZOLTÁN [1999]: Helyünk a nap alatt... Magyarország és Budapest a globalizáció korában. Kairosz–Növekedéskutató, Budapest.
- DICKEN, P. [1992]: Global Shift. The Internalization of Economic Activity. Második kiadás, The Guilford Press, New York.
- ENYEDI GYÖRGY [1996]: Regionális folyamatok Magyarországon az átmenet időszakában. Ember-település-régió sorozat, Hilscher Rezső Szociálpolitikai Egyesület, Budapest.
- ENYEDI GYÖRGY [1998]: Sikeres régiók. Megjelent: Tények könyve – Régiók. Greger-Delacroix, Budapest, 409–411. o.
- FALUVÉGI ALBERT [1997]: Az uniós területi osztályozás és a regionális támogatási rendszer. Statisztikai Szemle, 1. sz. 5–16. o.
- FARKAS BEÁTA [1997]: Az Európai Unió regionális politikája a gyakorlatban. *Tér és Társadalom*, 2. sz. 55–67. o.
- FARKAS BEÁTA–VÁRNAY ERNŐ [1997]: Bevezetés az Európai Unió tanulmányozásába. JATEPress, Szeged.
- FUJITA, M.–KRUGMAN, P.–VENABLES, A. J. [1999]: The Spatial Economy. Cities, Regions, and International Trade. The MIT Press, Cambridge MA.
- HAMILTON, F. E. I. [1999]: A globalizáció és a lokális gazdasági fejlődés. Megjelent: *Nemes Nagy József* (szerk.): Helyek, terek, régiók. ELTE Regionális Tudományi Tanulmányok, 4. Budapest.
- HATZICHRONOGLU, T. [1996]: Globalisation and Competitiveness: Relevant indicators. OECD STI Working Papers, Párizs, 61. o.
- HATZICHRONOGLU, T. [1999]: The Globalisation of Industry in the OECD Countries. OECD STI Working Papers, Párizs, 54. o.
- HORVÁTH GYULA [1994]: A Dél-Dunántúl nemzetközi versenyképességének előfeltétele, a technológiai megújulás. *Tér és Társadalom*, 1–2. sz. 37–58. o.
- HORVÁTH GYULA [1998]: Európai regionális politika. Dialóg Campus, Budapest–Pécs.



- HOVÁNYI GÁBOR [1999]: A vállalati versenyképesség makrogazdasági és globális háttere. *Közgazdasági Szemle*, 11. sz. 1013–1029. o.
- IMD [2000]: *The World Competitiveness Yearbook*. International Institute for Management Development, Lausanne.
- JENSEN-BUTLER, C. [1999]: Cities in Competition: Equity Issues. *Urban Studies*, 5–6. 865–891. o.
- KATONA TAMÁS–LENGYEL IMRE (szerk.) [1999]: *Statisztikai ismerettár*. JATEPress, Szeged.
- KAUFMAN, A.–GITTEL, R.–MERENDA, M.–NAUMES, W.–WOOD, C. [1994]: Porter's Model for Geographic Competitive Advantage: The Case of New Hampshire. *Economic Development Quarterly*, 1. sz. 43–66. o.
- KOCSIS ÉVA [1997]: A modern kapitalizmus perspektívájának néhány dimenziója. Megjelent: *Bara Zoltán–Szabó Katalin* (szerk.): *Összehasonlító gazdaságtan*. Aula Kiadó, Budapest, 325–359. o.
- KOROMPAI ATTILA [1995]: Regionális stratégiák jövőkutatási megalapozása. ELTE regionális földrajzi tanszék, *Regionális Tudományi Tanulmányok*, 1. sz. 106. o.
- KOVÁCS MIHÁLY ANDRÁS [1999]: Reálárfolyam-mutatók és a magyar gazdaság ár- és költség-versenyképessége. *Közgazdasági Szemle*, 2. sz. 145–175. o.
- KRESL, P. K.–SINGH, B. [1999]: Competitiveness and Urban Economy: Twenty-four Large US Metropolitan Areas. *Urban Studies*, 5–6. sz. 1017–1027. o.
- KRUGMAN, P. [1991]: *Geography and Trade*. MIT Press, Cambridge MA.
- KRUGMAN, P. [1995]: *Development, Geography, and Economic Theory*. MIT Press, Cambridge MA.
- KRUGMAN, P. [1996]: *Pop Internationalism*. MIT Press, Cambridge MA.
- KRUGMAN, P. [1998a]: Space: The Final Frontier. *Journal of Economic Perspectives*, 2. 161–175. o.
- KRUGMAN, P. [1998b]: Túl termelékeny a kapitalizmus? 2000. *Irodalmi és Társadalmi Havi*, 5. sz. 16–21. o.
- KRUGMAN, P. [1998c]: *The Age of Diminished Expectation*. Harmadik kiadás, MIT Press, Cambridge MA.
- KRUGMAN, P. [1999]: The role of geography in development. *International Regional Science Review*, 2, 142–161. o.
- LENGYEL IMRE [1993]: Development of local government finance in Hungary. Megjelent: *Bennett, R. J.* (szerk.): *Local Government in the New Europe*. Belhaven Press, London, 225–245. o.
- LENGYEL IMRE [1994]: A telephelyválasztás. Megjelent: *Rechnitzer János* (szerk.): *Fejezetek a regionális gazdaságtan tanulmányozásához*. MTA RKK, Győr–Pécs, 35–68. o.
- LENGYEL IMRE [2000]: Porter-rombusz: a regionális gazdaságfejlesztési stratégiák alapmodellje. *Megjelenés alatt. Tér és Társadalom*, 4. sz.
- LEVER, W. F. [1999]: Competitive Cities in Europe. *Urban Studies*, 5–6. sz. 1029–1044. o.
- MALECKI, E. J. [1997]: *Technology and Economic Development: The dynamics of local, regional and national competitiveness*. Longman, Edinburgh.
- MARTIN R. [1999]: The new „geographical turn” in economics: some critical reflections. *Cambridge Journal of Economics*, 6. 65–91. o.
- MASKELL, P.–ESKELINEN, H.–HANNIBALSSON, I.–MALMBERG, A.–VATNE, E. [1998]: *Competitiveness, Locational Learnings and Regional Development: Specialisation and prosperity in small open economies*. Routledge, London.
- MASKELL, P.–MALMBERG, A. [1999]: Localised learning and industrial competitiveness. *Cambridge Journal of Economics*, 167–185. o.
- MÉSZÁROS REZSŐ [2000]: *A társadalomföldrajz gondolatvilága*. SZTE gazdaság- és társadalomföldrajzi tanszéke, Szeged.
- NEMES NAGY JÓZSEF [1998]: *A tér a társadalomkutatásban. Ember–település–régió sorozat*, Hilscher Rezső Szociálpolitikai Egyesület, Budapest.
- OBLATH GÁBOR [1998]: Árfolyam-politika, bérköltségek és nemzetközi versenyképesség – I. rész. *Külgazdaság*, 7–8. sz., 15–42. o.
- OECD [1997]: *Regional Competitiveness and Skills*. OECD, Párizs, 207. o.
- OECD [1998]: *The Competitiveness of Transition Economies*. OECD, Párizs.
- OECD [1999]: *Up-grading Knowledge and Diffusing Technology in a Regional Context*. OECD DT/TDPC(99)8, Párizs, 89. o.
- OTTAVIANO, I. P.–PUGA, D. [1998]: Agglomeration in the Global Economy: A Survey of the „New Economic Geography”. *World Economy*, 6. 707–731. o.

- PALÁNKAI TIBOR [1995]: Az európai integráció gazdaságtana. Aula Kiadó, Budapest.
- PORTER, M. E. [1990]: The Competitive Advantage of Nations. The Free Press, New York.
- PORTER, M. E. [1994]: The Role of Location in Competition. Journal of the Economics of Business, 1. 35–39. o.
- PORTER, M. E. [1996]: Competitive Advantage, Agglomeration Economies, and Regional Policy. International Regional Science Review, 1–2, 85–94. o.
- PORTER, M. E. [1998a]: The Adam Smith Address: Location, Clusters, and the „New” Microeconomics of Competition. Business Economics, 1. 7–14. o.
- PORTER, M. E. [1998b]: Clusters and the New Economics of Competition. Harvard Business Review, november–december, 77–90. o. (magyarul: Regionális üzletági központok – a verseny új közgazdaságtana. Harvard Business manager, 1999. 4. 6–19. o.).
- PORTER, M. E. [1998c]: On Competition. Harvard Business Review Book, Boston.
- PORTER, M. E. [1999]: Microeconomics competitiveness: Findings from the 1999. Executive survey. World Economic Forum, The Global Competitiveness Report, Davos, 30–53. o.
- PORTER, M. E.–LINDE, C. VAN DER [1995]: Toward a New Conception of the Environment-Competitiveness Relationship. Journal of Economic Perspectives, 4. 97–118. o.
- PULA GÁBOR [1999]: Modernizáció és deficit. Relatív versenyképesség és feldolgozóipari szerkezetváltás a magyar gazdaságban 1988–1996. között. Külgazdaság, 4. sz. 4–32. o.
- RECHNITZER JÁNOS [1997]: Az Északnyugat-Dunántúl térségének gazdasági adottságai és versenyelőnyei. Tér és Társadalom, 1. sz. 1–38. o.
- RECHNITZER JÁNOS [1998]: Területi stratégiák. Dialóg Campus, Budapest–Pécs.
- SACHS, J. D.–WARNER, A. M. [1996]: Why Competitiveness Counts. World Economic Forum, Genf, 8–13. o.
- SACHS, J. D.–WARNER, A. M. [1999]: Year in review. World Economic Forum, The Global Competitiveness Report, Davos, 14–29. o.
- SCOTT, A. J. [1998]: Regions and the World Economy. Oxford University Press, New York.
- STORPER, M. [1997]: The Regional World. Guilford Press, New York.
- SZABÓ KATALIN [1999]: A tudás globális piaca és a lokális tanulás. Közgazdasági Szemle, 3. sz. 278–294. o.
- SZABÓ LÁSZLÓ [1998]: A gazdasági növekedés elemzési tapasztalatai. A gazdaságelemzés módszerei 1. KSH Ecostat, Budapest, 84. o.
- SZALÓ PÉTER [1999]: A területfejlesztés intézményrendszerének kiépítése és jövőbeli feladatai. Magyar Közigazgatás, 1–2. 8–17. o.
- SZENTES TAMÁS [1995]: A világgazdaságtan elméleti és módszertani alapjai. Aula Kiadó, Budapest.
- SZENTES TAMÁS [1998]: Nemzeti fejlődés és „versenyképesség” a globalizálódás, transznacionalizálódás és integrációk korában. BKE jubileumi konferencia kötetek, 3. Budapest, 1681–1689. o.
- TÖRÖK ÁDÁM [1997]: A versenyképesség-elemzés egyes módszertani kérdései. Gazdaság–Vállalkozás–Vezetés, 3. 2–13. o.
- TÖRÖK ÁDÁM [1999a]: A versenyképesség és a technológiamenedzsment. Megjelent: *Inzelt Annamária* (szerk.): Bevezetés az innováció-menedzsmentbe. Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 74–95. o.
- TÖRÖK ÁDÁM [1999b]: Verseny a versenyképességért. MH Integrációs Stratégiai Munkacsoport, Budapest.
- WIENERT, H. [1997]: Regulation and Industrial Competitiveness: A perspective for regulatory reform. OECD/GD(97)133, Párizs, 55. o.
- ZEMAN, K.–RODOVÁ, V.–SOUCEK, Z. [1999]: Competitiveness in East-Central Europe. Megjelent: *Myant, M.* (szerk.) [1999]: Industrial Competitiveness in East-Central Europe. Edward Elgar, Cheltenham, 29–56. o.