

SZEMPONTOK A TERÜLETI VERSENYKÉPESSÉG ÉRTELMEZÉSÉHEZ

(Considerations to the Interpretation of Regional
Competitiveness)

PALKOVITS ISTVÁN

Az üzleti szféra fogalmai, mint kereslet, verseny, piac, mindinkább polgárjogot nyernek a területekkel összefüggésben is. A nagyívű elméletek árnyékában azonban nem feltétlenül egyértelmű, hogy mit is értünk ezen általánosan használt kategóriák alatt: ezek vállalati/mikroökonómiai kategóriák-e avagy a „regionális makroökonómia” fogalmai. Jó példa erre, hogy a szakirodalomban, különösen pedig a területi menedzsment praktikus világában ma már közhelynek számító nézet az, hogy a régiók és városok versenyben állnak egymással (gyakran azzal az implicit következtetéssel, hogy e viszonyrendszer a fejlődés alakulásának legfontosabb körülménye). Ezzel kapcsolatosan is kevés az olyan publikáció, amely magának e versenynek a mibenlétét szabatosan definiálná, s e számos gondolatmenetnek alapjául szolgáló tételt szisztematikusan feldolgozná. Nem egyértelmű így az az alapvető kérdés sem, hogy a *piacok* és a *verseny* milyen szinten értelmezendő, a régió egészére vonatkozatható, vagy csak részpiacok léteznek és „összegződnek” a régió szintjén.

A verseny mint jelenség, az elemzések vagy fejlesztési stratégiák háttérében jellemzően egy-egy konkrét – egy vizsgált témát alátámasztó, vagy az éppen elemzett korszakot jellemző – megjelenési formája által képviselve jelenik meg, s csak nagy ritkán a maga komplexségében. Kétségtelen, hogy mindig voltak olyan funkciók, szolgáltatások, események vagy más (szüksős) tényezők, melyek előmozdíthatták egyes területek, egyes területhez kötődő polgárok vagy érdekcsoportok céljait, és amelyek „elnyerése” verseny tárgyát képezhetette. A hatalmi pozíciókért, gazdasági előnyökért, intézményekért folytatott városok közti verseny története a messzi múltba nyúlik, de míg korábban ez kisszámú szereplő közt dőlt el, ma a verseny(ek)ben való részvétel (különösen annak lehetősége) *általánossá vált* (Enyedi 1996). A verseny tartalma és feltételrendszere is más ma már: a korábbiaknál jóval inkább a – minden korábbit felülmúlóan a társadalmi lét szinte minden területére döntő hatást gyakorló – *globális világgazdasághoz kötődik*, és a *gazdasági szereplők közvetlen érdekeivel*, ezen keresztül pedig a területek *gazdasági pozíciójával* áll összefüggésben.

A megfelelő gazdasági pozíció eléréséhez különböző részcélok elérése, szükségös és értékes dolgokból, jelenségekből, tényezőkből a versenytársaknál több, vagy azoknak másoktól különböző formában, minőségben történő birtoklása szükségeltetik. Ennek elérése lehet a versengés közvetlen *célja*. A versenykényszer *oka* természetesen a szükségesség (abszolút vagy minőségi): külső fejlesztési források, cégek, in-

formáció, értékes munkaerő, magas presztízsú (és befolyású) intézmények vagy lakosok stb. Mindezek léte meghatározó a helyi gazdasági teljesítmény(ek), a jövedelemszint (jóléti szint), ezáltal a helyiek elégedettsége, fokozódó identitástudata és cselekvő hajlama (és persze a politikusok újraválasztása) – mint a fejlesztés és a *több síkon folyó verseny általános céljai* – szempontjából. Ebben az összefüggésben a *területek* (és a *területek szereplői, aktorai*) mint vásárlók (valamit megszerezni óhajtók) értelmezhetők, ez tehát a területi verseny a keresleti oldalon.

A rendelkezésre álló erőforrások, adottságok felhasználása, összekapcsolása révén a *területek* (és a *területek szereplői, aktorai*) kínálatot nyújtanak: lakóhelyet, befektetési környezetet, termékeket, szolgáltatásokat. E kínálat a piacon megmérettetik (a területtel és elemeivel szembeni kereslet tekintetében), a piaci verseny szelektál, s e szelekció eredménye döntően meghatározza az adott közösség céljainak megvalósulását, legkézenfekvőbb módon a képződő jövedelmet és létrejövő életszínvonalat.

A keresleti és a kínálati oldali versenypozíció egymással szorosan összefügg, a kettő együtt határozza meg a *területek* és a *területek funkciói, szolgáltatásai, szereplői, aktorai* általános versenypozícióját, versenyben való eredményességét. (A dolgot bonyolítja, hogy a gazdasági szereplők egyfelől a területen belül egymással is versenyben állhatnak, s nemcsak azonos iparágakban, hanem egymástól teljesen eltérő tevékenységük is, pl. telephelyért, munkaerőért, másfelől az adott területen belüli szereplők piaci pozíciói nem függetlenek egymástól, dacára az elkülönült „versenypályáknak”).

Az egyes részpiacokon folyó verseny léte – közel állván a hagyományos mikroökonómiai fogalomhoz – viszonylag könnyen értelmezhető. Ezzel szemben az „*általános*” verseny, általában a „*területek versenye*” absztraktságánál, származtatott jellegénél fogva jóval inkább misztikusnak hat, definiálása komoly elméleti kihívást jelent. A verseny e kevésbé körülhatárolt fogalma mellett nem véletlen, hogy divergens elképzelések fogalmazódnak meg az annak terén tanúsított eredményesség operacionalizálását illetően is, számos kritérium, fogalom mentén próbálják értékelni egy *régió* versenypozícióját, gazdasági teljesítményét.

Mindezen megfontolások azt a következtetést sugallják, hogy a *régiók* versenye egy közkeletűen definiálatlan fogalom, amely mint – a régiómenedzsmentek aktivitását és a regionális politika decentralizációját előmozdítani kívánó – ideológiai fegyver meghaladja magyarázó erejét. Ennek háttere az, hogy nem a régiók versenyeznek, hanem a cégek (és a termékek, szolgáltatások), de a cégek versenyére a régióknak – a nemzeti kormányzatok rovására – mind nagyobb befolyásuk lesz (a decentralizációval, a vállalatok közti verseny jellegének megváltozásával, a stratégiai különbözőség szerepének felerősödésével stb.). Ez a piac-konform magatartásmintáknak – a régió-menedzsmentben valaha döntő súlyú bürokratikus szerepekhez képest – az előtérbe kerülésével azt a látszatot kelti, mintha a *régiók* közti verseny volna a döntő viszonyrendszer.

Ezzel szemben inkább konkrét versenyhelyzetek, egy-egy részterületre vonatkozó piacok léte tűnik relevánsnak, az általánosítás (az általában vett verseny) kevésbé. Ezekbe bizonyos piacszerű tevékenységeivel beavatkozhat, bizonyos piacokat be-

folyásolhat egy régiómenedzsment: e tevékenysége (pl. régiómarketing) általában közjósággként értelmezhető. E közjavak révén körvonalazódik a régió szerepe a vállalati versenyképességben, az *ahhoz való hozzájárulás*, amely funkció a területi menedzsment egyik főszerepe lehetne.

E ponton – a gazdasági szereplők versenyképességéhez történő hozzájárulásnál – a gondolatmenet a vállalati stratégia témaköréhez „tévedt”: annak trendjei megkekulhetetlen szempontok e kívánalomnak való megfeleléshez. Figyelembe kell venni, hogy a verseny természete mikroszinten is változó, az új versenyzési módokat követniük kell a területi menedzsmenteknek, vagyis a régióknak is. E témakör részletes kifejtése nélkül is indokoltnak tünik itt egy gondolat kiemelése a versennyel, annak jellegével összefüggésben.

A piacok és a verseny jellege változó: a lényeg ma már nem a stabil pozíciókból kiinduló direkt konfrontatív rivalizálás, hanem a verseny dinamikus, és az innováción illetve a stratégiai különbségek keresésén alapul (Porter 1998). Napjaink e terjedő, a verseny által megkövetelt vállalati magatartásmintáiból fakadóan a régiók versennyel kapcsolatos alapállása is változni kényszerül: a *kooperatív* megközelítés nem ritkán az egyetlen megoldás azokra a makacs problémákra, amelyeket a globalizáció, a „karcsúsított” termelés (*lean production*) vagy a flexibilitás okoz (Asheim–Isaksen 1997).

A „régiók versenye” kifejezésnek mindkét szava kérdőjeleket támaszt tehát: nemcsak hogy nem a *régiók* versenye az elsődleges, de a *verseny*, mint döntő (különösen pedig kizárólagos) elem elveszteni látszik korábban elsöprő erejűnek hitt e szerepét. A verseny megítélése eszerint átalakulóban van: míg a régi elméletekben a tőkéért folyó verseny játszik központi szerepet, addig az újakban a verseny alárendelődni látszik a kooperáció fogalmának, ami a partnerségtől a hálózatokig változatos formákat ölthet.

A verseny klasszikus fogalmával szemben az endogén fejlesztés koncepciója éppen azt fogalmazza meg, hogy nem egymás rovására történik az előnyszerzés, hanem önmagával, önmaga lehetőségeivel folytatja azt minden terület. Ehhez eszközöket kínál a decentralizáció a helyi közösségeknek: lehetőségeket a fejlesztésre, aktivitásra, a helyiek (cégek, lakosok) életéhez való pozitív hozzájárulásra, azok körülményeinek versenyképes alakulására. A régió nem közvetlenül versenyez, nem közvetlenül mérettetik meg, hanem gazdasági szereplőinek versenyképességén és (ez nem automatikus) lakosainak „versenyképes” életszínvonalán, elégedettségén keresztül.

A régiók, országok és városok *életképességének* (vagy más és más korokban az ezzel többé-kevésbé szinonimaként kezelt *gazdasági teljesítményének* vagy éppen *versenypozíciójának*) *összevetése*, minősítése régi igény, és máig meg nem oldott módszertani probléma. A régiók versenyének „felfedezésével” és a versenyképesség új kritériumának ezáltal felbukkanásával összefüggésben – akár a tudományos közleményeket, akár az Európai Unió dokumentumait tekintjük is – ma újból felélnkülni látszik e polémia. A napirenden szereplő különböző gyakorlatok és továbbfejlesztési törekvések szerteágazósága elsősorban az egyes módszerek komoly

módszertani hiányosságaira vezethető vissza, de a vitát szükségképpen alapvetően érintik az olyan elvi jellegű, értelmezésbeli különbségek is, mint a fenti, területi versennyel kapcsolatos eltérő álláspontok.

A nézetek sorában a legkézenfekvőbb elvi lehetőség az, hogy a régió versenyképességét egyértelműen minősíti mérhető gazdasági teljesítménye. Itt tehát a verseny egységes keretek között zajlik, a terület mint „versenyző”, „egy pont” gazdaságnak („fekete doboznak”) tekinthető, s a verseny kritériuma egy *konkrét* mérőszám, statisztikai mutató (GDP, jövedelemszint), egy megfogalmazott célhoz kapcsolódóan. Ez nyilván leegyszerűsítő, számos kézenfekvő bírálattal illelhető nézet: pl. a terület nem egységes egész, hanem egymással alkalmasint ütköző érdekekkel bíró érdekcsoportok halmaza; az aktuális jövedelemszintnél fontosabb annak hosszú távú alakulása; a lemaradók sem abszolút vesztesek, ezért a hatalom problematikája így nem megragadható, habár jelentősége egyébként döntő; a területi jövedelemnövekedés nem feltétlenül tükröződik a lakossági jólét emelkedésében stb. (*Enyedi* 1996). (Itt reprodukálható volna – a megoldás minden reménye nélkül – a makrokibocsátás mérésével kapcsolatos elvi és módszertani vita terjedelmes érvrendszere¹).

Mindazonáltal nemcsak elvi és módszertani okok miatt kell új mérceket, pozícióértékelési módokat keresni, hanem azért is, mert a világgazdaság fejlődésének természete mára alapvetően megváltozott, „a fejlett piacgazdaságok regionális politikájában bekövetkezett paradigmaváltás fő jellemzője, hogy a tradicionális, növekedés-orientált regionális politikát új tényezőkre alapozott politika [...] váltja fel” (*Horváth* 1992). Míg korábban a fejlődés és fejlesztés célja világosan deklarálható volt (pl. a GDP szintjéhez kötve), ma csak nagyon általánosan lehet megfogalmazni a terület (közösség) gazdasági célját illetve a „verseny” tárgyát: elérendő *a gazdasági aktivitás mennyiségi és minőségi jellemzőinek optimális szintje*. Ennek operacionalizálását megoldani viszont igen ambiciózus vállalkozás.

Tekintettel a szempontok többszöröződésére és nem ritkán nehezen mérhető jellegére, a terület (mint egész) eredményességét „megmérni” vagy rangsorolni kívánó, de realisabb álláspontot jelent az *indikátorsorok, többdimenziós viszonyítások, „lágy” mutatók vagy kvalitatív módszerek* alapján történő minősítés alkalmazása. E módszerek a mérhető teljesítmény helyett egy általánosabb eredményességet, kivívott pozíciót (esetleg *sikerességet*) vizsgálnak. Fontos kiemelni, hogy itt már a rangsorok és minősítések tükröznek számos részletet, strukturális és minőségi elemet, melyek figyelmen kívül hagyása egy rangsort megkérdőjelezhetővé tehet. A területi teljesítmények, pozíciók számbavételének ezen alternatív módjaira – a számos külföldi előzmény mellett – az utóbbi időszak hazai kutatásai is markáns példákat kínálnak.

Az első általános pozícióértékelési próbálkozásoknak a – módszertanilag sebezhető – *nemzetközi népszerűségi és versenylisták* tekinthetők. Minőségi változást jelentett a matematikai eljárások elterjedése, a faktor- és klaszteranalízis, illetve a regresszioelemzés alkalmazása, majd az összetettebb módszerek, mint a *többtényezős értékelés* (multi-criteria evaluation, *MCE*) vagy a *többdimenziós skálázás*

(multidimensional scaling, *MDS*). Ami a matematikai módszerek erőssége, az egyzersmind hiányosságuk is: a szükségszerű absztrakciók miatt óhatatlanul felmerül az egzakttság oltárán feláldozott információvesztés.

A formalizáltságban jelentős engedményeket téve, de az információk komplexebb megragadásának igényével lépnek fel a verseny győzteseinek és veszteseinek azonosítására kialakult *lágymódszerek, megközelítések*. Ezek egyúttal – alkalmazóik részéről – lényegében annak implicit elismerését is jelentik, hogy nem egységes a versenypálya, nincsenek egységesen követendő magatartások, nincs egységes mérce, s az egyedi elbírálások és értékelések is szükségesek a minősítéshez.

Sajátos, főleg az utóbbi évek hazai szakirodalmában használatos minősítő kritérium a siker, a régió vagy város *sikeressége*. A hazai átalakulás regionálisan szélsőséges lezajlása – a széleskörűen feltárt problémák kontrasztjaként látványos – pozitív jelenségeket is eredményezett. Ezeknek, mint „sikertörténeteknek” a dokumentálásának (Palkovits 1997), majd az esettanulmányok rendszerbe foglalásának (Rechnitzer 1998a) törekvései a kutatások markáns és perspektivikus vonalát jelentik napjainkban.

„A területrendszer sikere a gyorsabb *alkalmazkodást* jelenti. A rendszer, s annak *alkotóinak többsége* képes és alkalmas a politikai–gazdasági és társadalmi változásokat *befogadni*, azokat feldolgozni, majd *reagálni* egy vagy több *adaptációs stratégia kidolgozásával* illetve azok megvalósításával.” (Rechnitzer 1998b) E meghatározás valójában siker-stratégiákról beszél, vagyis *fejlesztési megközelítésből* indul ki, ami egyrészt az átmenet sajátosságaiból, másrészt a sikerpéldák, mintaterületek – a folyamatokra több ráhatást lehetővé tevő – kis „méretéből” (kisvárosok, községek) vagy speciális helyzetéből (pl. közszféra tulajdonosi befolyása a gazdasági bázisra) adódik.

Nem véletlen, hogy e fogalom az átmenettel kapcsolatosan terjedt el: az esetek zömében egy radikális változáshoz való – szerteágazó okokra visszavezetett, de akár egy vissza nem téró lehetőségre reagáló rövid távú kihatású – alkalmazkodás, egy folyamat lezárulása képezi a vizsgálat tárgyát, így a sikeresség a régió *ex post*, a jövő esélyeiről keveset mondó minősítése.

Mindazonáltal a „sikerés” területek hazai és nemzetközi példáinak hasonlóságai lehetőséget nyújtanak bizonyos általános következtetések levonására (többé-kevésbé teljes, illetve többé-kevésbé önkényes irányelvek megfogalmazására), melyek különösen a fejlesztés gyakorlatában nyerhetnek jelentőséget. Kiváló példa erre Enyedi – méltán sokat hivatkozott – sikeres városok ismérveit tartalmazó listája (Enyedi 1997), mely számos fontos, nemegyszer a gazdaságon túlmutató, gyakorlatban különösen nagy segítséget nyújtó szempontra hívja fel a figyelmet. Ugyanakkor minden lista és etalon *kizárólagosságával és általános érvényességével* szemben kétségek támaszthatók, mivel jelentős különbség lehet a régiók (városok) között (jellegükben, funkcióikban).

A régiók minősítésének viszonylag új törekvése a *versenyképesség* meghatározása, mely fogalom – a radikális (rendszer)váltásoktól mentes fejlett világban bukkánván fel – a *versenypozíció hosszabb időhorizontú* megítélés kísérletét te-

kint(het)i céljának. A fogalom – ugyancsak vállalati szféra mintájára történő – felmerülése a területekkel kapcsolatban egyenes következménye a „verseny” gondolatának elterjedésével, egyúttal azonban magán viseli az azzal kapcsolatos fogalmi tisztázatlanságokat is.

A versenyképesség mibenlétét illetően legmarkánsabb álláspontot annak elvetése képezi. Ennek egy példája Krugman – csak a vállalati versenyt elismerő – álláspontja: mint cikkének címe is kiemeli, a versenyképesség egy „veszélyes rögeszme” (Krugman 1994). Ide illeszthető Porter nézete is, aki a régiókkal összefüggésben tanulmányaiban gondosan kerüli a kifejezés alkalmazását: őt csak bizonyos területhez kötődő jellemzők, kiaknázzható *kompetitív előnyök* érdeklik gondolatmenetében (nemzeti szinten a termelékenységgel azonosítja e fogalom tartalmát) (Porter 1998).

A „versenyképesség” fogalom mindazonáltal elterjedt, jószerével minden ezzel kapcsolatos tanulmány tartalmaz egy önálló, saját értelmezést tükröző definíciót², melyek listázása szinte lehetetlen. Az ezek rendszerezésére tett egyik kísérlet szerint – a fogalom relevanciáját, meghatározhatóságát elismerők körében – három markáns nézetcsoport azonosítható. A „*gyakorlatias*” felfogás szerint a versenyképesség a cégek adaptálási képességét jelenti, hogyan tudják a máshol sikeres technikai és szervezeti megoldásokat átvenni. A „*környezeti/rendszer*” felfogás szerint a versenyképesség azt jelenti, hogy a vállalat hogyan tudja optimalizálni gazdasági környezetének, azaz gazdasági bázisának elemeit (tőke- és munkapiac, inputok minősége, infrastruktúra). A „*tőke-fejlesztés*” felfogás szerint a versenyképesség azt jelenti, hogyan tudja egy vállalat vagy ágazat akkumulálni a humán és fizikai tőkét, a technológiát. Egy régió vagy ország akkor versenyképes, ha vonzza a befektetéseket (Lengyel 1999).

A fenti kategóriákhoz tartozó területi versenyképesség-fogalmak, s az azok ötvözeteként megfogalmazott számos OECD, EU³ és egyéb definíció zöme – az információsűrítés követelményéből fakadó leegyszerűsítések mellett – magán viseli az említett csoportképző megfogalmazásokban fellelhető problémák valamelyikét: a „gyakorlatias” álláspontokban kiemelt „legjobb megoldások” alkalmazása csak követő, semmint versenyképes magatartást tesz lehetővé, a „környezeti/rendszer” megközelítés kulcselemeinek, a gazdasági bázisnak és az optimalizálásnak a közép-pontba állítása a rendszer dinamikájával kapcsolatos igénnyel (beleértve a faktor-teremtés elvét is) tűnik némiképp ellentétesnek, míg a „tőke-fejlesztés” felfogások elsősorban a mennyiségi elemek túlzott hangsúlyozása illetve az endogén elemek negligálása miatt bírálhatók.

Pozitív oldalról közelítve: néhány alapvető momentum, melyek feltétlenül számításba veendőek a területek versenypozíciójának minősítésénél. Ilyenek:

- a régió nyitottsága, a gazdasági szereplők nemzetközi piacokon való megmérettetése, azok kedvező versenypozíciójának (nem pusztán az exportvolumen, hanem a nehezen másolható magas szintű általános termelési képesség, az ennek alárendelt termelékenység, szervezeti tanulási képesség, piaci részesedés,

rugalmasság, innovációs készség, új termék piacraviteli gyorsasága és számos más téren egyidejűleg megnyilvánuló) tartóssága, megalapozottsága;

- a tudás-intenzív tevékenységek nagy súlya, ezzel összefüggésben a régióbeli lakosság jövedelmeinek magas általános szintje;
- a gazdasági szereplők stratégiai érdekeltsége a helyben maradásra, vagyis az ok regionális/lokális beágyazottsága (*gazdálkodási*, vagyis nem elsősorban tulajdonosi);

Ugyan rendkívül fontos cél, de – az elterjedt nézettel ellentétben – nem feltétlenül központi eleme, feltétele, inkább eredménye a (gazdasági értelemben vett) versenyképességnek a magas foglalkoztatási szint. A lakosság bizonyos csoportjai minden ez ellen ható közösségi erőfeszítés ellenére – akár önhibájukból, akár nem – kiszorulhatnak a versenyszférán belüli foglalkoztatásból, s ez önmagában nem zárja ki a versenyképesség érvényesülését. Egy, a fenti követelményeknek megfelelő gazdasági bázis egyfelől nagy valószínűséggel megfelelően nagy és bővülő számú képzett és motivált munkaerőt igényel, másfelől megteremt az alapját a szociális szempontok érvényre jutásának.

A felsorolt szükséges momentumok egy mondatba sűrítése – különösen az első elem fontos alkotórészeinek elsikkadása által – általánosságként hangozhat, minden elemének komplex megragadása viszont meghaladja a definíciók szokásos terjedelmét. E korlátok tudatában, valamint ha elfogadjuk a régiók versenyképessége egy megfelelően tág fogalmának relevanciáját, akkor annak meghatározása így hangozhat: *versenyképes egy régió, ha stratégiaileg beágyazott gazdasági bázisa piaci értékén megvásárolva optimálisan felhasználja és generálja (bővített újratermelésre ösztönzi) a régió magasrendű erőforrásait, miközben tartós versenyképességet ér el a releváns nemzetközi piacokon*⁴.

A versenypozíció-értékelés fentiekben körvonalazott megközelítése *tartalmát* illetően eltér a leghatározottabb versenyképesség-nézetektől, másfelől annak egy mind ezen elemeket magában foglaló koncepciója a versennyel kapcsolatosan összhangban levőnek tűnik a fentiekben megfogalmazott elképzeléssel.

A meghatározás egyik eleme, a *vállalkozások* versenyképességének középpontba állítása a hazai irodalomban sem új: erre utal Horváth is, aki szerint a regionális versenyképesség „nem más, mint a *termékek és szolgáltatások*⁵ értékesítési képességének javulása a nyílt versenypiacokon” (Horváth 1998). A másik elemnek, a vállalati és regionális pozíciók összekapcsolásának háttérében annak a tételnek az elfogadása áll, hogy a vállalatok versenyképessége nemcsak belső tényezőkön múlik, hanem a külső, regionális és lokális feltételrendszer, társadalom- és gazdaságföldrajzi környezet által is befolyásolt. A tér, amely a gazdasági tevékenységeket befolyásolja egy *sajátos erőforrás* a gazdasági szereplők számára, s ennek minősége abban nyilvánul meg, hogy milyen értékes erőforrás, mennyiben tud hozzájárulni a vállalati célok (vállalati versenyképesség) kedvező alakulásához.

Ami az első elemet, a gazdasági bázis versenyképességét mint minősítő ismérvet illeti, annak operacionalizálása – különösen pedig a korábbiakban áttekintett teljesítménymutatóknak megfeleltetése – megoldatlan probléma. A kvázi-megoldások

kapcsán a kielégítő „regionális makromutatók” keresése helyett – különös tekintettel a minőségi és strukturális elemek döntő jelentőségére – a mikroszféra alapulvétele tűnik célravezetőnek. A fenti logikának leginkább megfelelő eljárás szerint elvileg a gazdasági bázis vállalati szinten megragadott, valamilyen szempont szerint aggregált, általánosított jellemzői alapján tipizálhatók és minősíthetők (pl. versenyképesnek) a regionális gazdaságok.

E módszerre kínál példát az alábbi gondolatmenet, melynek kiindulópontja egy széles körű kutatás eredménye (Miller–Roth 1994), a vizsgálatba bevont vállalkozásoknak számos ismerv szerinti elemzése alapján történt egyfajta minőségi kategorizálása⁶.

A szerzők tizenegy vállalati kompetitív képesség (alacsony ár, dizájn-flexibilitás, volumen-flexibilitás, minőség-állandóság, teljesítmény, gyorsaság, megbízhatóság, eladás utáni szolgáltatások, reklám, széles disztribúció, széles termékkála)⁷ alapján 164 amerikai feldolgozó-ipari nagyüzemet kategorizáltak (klaszteranalízis segítségével), és soroltak három élesen elkülöníthető csoportba. E csoportokban – melyek a létező iparági hatások ellenére „ágazatilag vegyesnek” bizonyultak – két dimenzió mentén különböznek a vállalatok: egyik a cég képessége saját maga megkülönböztetésére, a másik pedig termékkálájának és piacainak kiterjedése. A karakteresen elkülönülő csoportok – jellemző jegyeik alapján, szabad fordításban – a „középszerűek”, a „piac-szemléletűek” illetve az „innovátorok” neveket kapták⁸.

A gondolatmenet fonalát folytatva a vizsgálat ezen eredményének értelmezhető térbeli vetülete is: az egyes kategóriák relatív súlya egy-egy régió gazdaságában meghatározhatja a régió karakterét. Eszerint tipizálhatjuk a területeket, és minősíthetjük azokat – a megnevezett kategóriákhoz kötődően sorrendben – mondjuk „stagnálóknak”, „alkalmazkodóképesnek” vagy „innováció-gazdagnak” (nem is szólva a nem „tisztá” típusokról). Ezen kategóriák – nem mint a faktoranalízis eredménye, hanem mint azok interpretációi – a „versenyképesség” tekintetében egyfajta „lágý” rangsort is alkothatnak. (Tekintettel arra, hogy e hivatkozott kutatás célja nem a jelen összefüggésben történő alkalmazás volt, itt e gondolatmenet csak mintaként szerepelhet. Egy célirányos, a régiókat reprezentáló mintán elvégzett kutatás akár releváns eredményekhez illetve a módszer igazolásához is vezethet.)

A másik elem, a vállalati és regionális pozíciók összekapcsolása azt a kérdést veti fel, hogy a régió e jellemzői (e karaktere) mennyiben egy tértől lényegében független vállalati kör szinte „véletlenszerű” földrajzi vetülete, vagyis mennyiben tulajdonítható ez be a régióknak, annak sajátosságainak, ahhoz maga a régió hozzájárul-e.

Ha a régiót mint sajátos önálló entitást (a szereplőinek keretét, feltételrendszerét nyújtó társadalomföldrajzi fogalmat) nézzük, elvonatkoztatva az adott időpontban működő gazdasági entitásoktól, akkor a versenyképesség fogalma nem értelmezhető. Ekkor e „régió” lehetőségeit az határozza meg, hogy saját belső adottságai, jellemzői által képes-e tartósan hozzájárulni a területén egyébként működő versenyképes vállalkozások folyamataihoz.

A hagyományos gazdasági elméletnek a területi versenyképesség megértésében tapasztalható eszköztelenségét elismerő, a mikroszintről induló elemzést előtérbe

helyező szemléletváltás jó gyakorlati példája egy, a MIT Commission on Industrial Productivity által készített, az USA versenyképességét elemző tanulmány. Ez már nem a szokásos kategóriákat (valutaárfolyamok, fajlagos munkaerőköltségek, kereskedelmi megállapodások, „gazdasági környezet” faktorok) vizsgálja célja elérése érdekében, hanem „*bottom-up*” megközelítésben a nemzet termelési rendszerét: a szervezeteket, az üzemeket, a berendezéseket és az embereket a gyári munkástól a felsőszintű vezetőig, melyek együtt kigondolják, megtervezik, kifejlesztik, előállítják, piacra viszik és kiszállítják a termékeket és szolgáltatásokat a fogyasztók számára. A mérce tehát nem a hagyományosan mért produktivitás, hanem a MIT bizottság kifejezésével élve, a *produktivitási teljesítmény* (productivity performance) (Begg 1994). Mindezen elemek minősége viszont ezer szállal kötődik a területhez, társadalmi–gazdasági–kulturális térhez, annak szerepe ezek alakulásában nem megkérdőjelezhető.

Mindezen megfontolások – mint a verseny jellege, a „versenyképesség” tartalma, a mikroszféra központi szerepe – alapján komoly dilemmákat ébreszt magának a „versenyképesség” fogalomnak a régiók esetében történő használatának kérdése is. Habár a régiók versenyképessége mint fogalom elterjedt és számos fontos elvet⁹ visszatükröz, a kifejtett szempontok pontosabb megragadása érdekében alternatívák keresése indokoltnak – ha gyakorlatilag reálisnak nem is – tűnik. Ilyen lehet például a *produktivitási potenciál* (tartalmilag pontosabban, de körülményesebb megfogalmazásban „versenyképesség-forrás készlet”), ami egyfelől a nem statikus jellegre, másfelől a vállalati produktivitással való összefüggésre is utal. Az ezzel szinonimaként értelmezett, tág értelemben használt versenyképesség-fogalom (mint kompromisszum) tartalmilag tehát hangsúlyozottan nem egy teljesítmény-mérce, vagy összehasonlítható általános mutató, hanem önmagában egyedileg lágy módszerekkel, illetve *elemeiben* a releváns versenytársakkal összevetve értékelendő; s a *régiók versenyképessége* ebben az értelemben a *magas produktivitási potenciálnak* felel meg.

Jegyzetek

- ¹ Címzavakban: pénzbeli vs. nem pénzbeli mutatók; a számbavehető korlátai; a tevékenységek társadalmasíthatósága; területi vs. állampolgársági elv; bruttó vs. nettó; tényleges vs. potenciális szint; termelés vs. fejlettség; fogyasztás vs. jólét; egy mutató vs. több; piac által „be nem árazott” dolgok kérdése; jövedelemmutatók tartalmi alternatívái stb.
- ² Megjegyzést érdemel, hogy a hazai regionális irodalom eddig lényegében kimaradt e sorból.
- ³ A definíciók sorából – kevésbé tudományos, inkább „aktuális” szempontból – kiemelve az Európai Unió ma „hivatalos” álláspontját, illusztrálható a megfogalmazások általánossága, a bírálati lehetőségek általában tág tere. Eszerint a versenyképesség: vállalatok, iparágak, régiók, nemzetek és nemzetek feletti régiók képessége viszonylag magas jövedelemszint és foglalkoztatás generálására a nemzetközi piacoknak való „kitettség” mellett (Moqué 1999).
- ⁴ A definíció *implicit* módon tartalmazza a magas regionális GDP-t, az innovációs készséget, a magas termelékenységét és számos más, az elterjedt definíciókban megjelenő elemet is.
- ⁵ A forrásban kiemelés nélkül.
- ⁶ A kategorizálás természetesen más elvek alapján is történhetne (alternatívaként szóba jöhet akár a termékéletgörbe elmélet alapján történő gondolkodás is).
- ⁷ A lista nem tekinthető önkényesnek, abból a szempontból, hogy erősen támaszkodik a kutatási előzményekre: a lista első nyolc eleme igen hasonló a többi hasonló munka javaslataihoz (a leggyakrabban

kiemelt kompetitív képességek a *minőség*, a *költség /hatékonyság*, *szállítás/*, a *reagálóképesség*, a *flexibilitás*, az *innováció* és a *fogyasztói szolgáltatások*), csupán az utolsó három tekinthető a kutatás sajátos szempontjait és a szerzők egyéni megítélését tükrözőnek.

⁸ A „középszerűek” kevés hangsúlyt helyeznek a kompetitív képességek kifejlesztésére, ami csupán a versenyben maradás minimális követelményeire teszik őket alkalmassá; a legnagyobb csoportot képező „piac-központúak” a piaccal kapcsolatos kompetitív képességek terén erősek, de feltehetően nem ők diktálják a verseny feltételeit és tempóját; az „innovátorok” nagyobb dizájn-flexibilitás és gyorsabb új termék piacravitel révén egy lépéssel versenytársaik előtt járhatnak.

⁹ A versenyképesség szó használata melletti érvek (elfogadhatóságának indokai): egyrészt utal a versenykörnyezetre, s ez annak ellenére fontos, hogy – a fent kifejtett álláspont szerint – nem a régiók közvetlen versenye a döntő; másrészt utal a hosszabb távra tekintés, a fenntarthatóság szükségességére.

Irodalom

- Asheim, B.T.–Isaksen, A. (1997) Localisation, agglomeration and innovation: towards regional innovation systems in Norway? – *European Planning Studies*. 5. 299–330. o.
- Begg, I. (1994) The case for decentralized industrial policy. *European Challenges and Hungarian Responses in Regional Policy*. – Hajdú Z.–Horváth Gy. (szerk.), Pécs, MTA RKK. 193–210. o.
- Enyedi Gy. (1996) *Regionális folyamatok Magyarországon*. Budapest, Hilscher Rezső Szociálpolitikai Egyesület.
- Enyedi Gy. (1997) A sikeres város. – *Tér és Társadalom*. 4. 1–7. o.
- Horváth Gy. (1992) A magyar regionális politika súlypontjai. – *Tér és Társadalom*. 1–2. 1–15. o.
- Horváth Gy. (1998) *Európai regionális politika*. Budapest–Pécs, Dialóg Campus Kiadó.
- Krugman, P. (1994) Competitiveness: a dangerous obsession. – *Foreign Affairs*. 74(2). 28–44. o.
- Lengyel I. (1999) *Régiók versenyképessége. (A térségek gazdaságfejlesztésének főbb közgazdasági fogalmait, alap gondolatait, tényezőit az EU-ban)*. Szeged, JATE Regionális és Alkalmazott Gazdaságtani Tanszék. Műhelytanulmány kézirat.
- Miller, J.G.–Roth, A.V. (1994) A Taxonomy of Manufacturing Strategies. – *Management Science*. March. 285–302. o.
- Moqué, D. (ed.) (1999) *Sixth Periodic Report on the Social and Economic Situation and Development of Regions in the European Union*. Brüsszel, European Commission.
- Palkovits I. (1997) Sikeres vállalatok – sikeres település: Szentgotthárd. – *Tér és Társadalom*. 4. 69–85. o.
- Porter, M. (1998) Clusters and the New Economics of Competition. – *Harvard Business Review*. Nov.–Dec.
- Rechnitzer J. (1998a) *Területi stratégiák*. Budapest–Pécs, Dialóg Campus Kiadó.
- Rechnitzer J. (1998b) Az átmenet a területi gazdaságban és a siker. *Munkaerőpiac és regionalitás az átmenet időszakában*. – Fazekas K. (szerk.), Budapest, MTA KTI. 113–145. o.

CONSIDERATIONS TO THE INTERPRETATION OF REGIONAL COMPETITIVENESS

ISTVÁN PALKOVITS

Competitiveness is nowadays a more and more widely used term concerning the evaluation of regions, with a commonplace but barely analysed proposition (i.e. regions and cities are in competition) in the background. Although several „official” definitions of the term exist, the serious doubts regarding its content account for the continuous reconsideration.

The paper argues for the microeconomic-approach interpretation of regional competition and competitiveness. The criteria of the competitiveness of regions are twofold: what are the competitive positions of the local actors in the global markets like, and to what extent can the locality (as a special asset) contribute to their competitiveness. In this sense of the notion, regional competitiveness can not be properly qualified on the basis of the usual ex-post indices of the ‘regional macroeconomy’, it should be studied with new methods placing microsphere into the limelight.