

SOMOGYI Márta

VERSENYKÉPESSÉG A SZAKIRODALOMBAN

A FOGALMI MEGKÖZELÍTÉSEK

ÖSSZEGZÉSE ÉS ELEMZÉSE (II. rész)

Kétrészes tanulmányában a szerző a szakirodalomban fellelhető főbb versenyképességi megközelítéseket, értelmezéseket mutatja be időbeli kialakulásuk, megfogalmazásuk sorrendjében. Kitér a versenyképesség közgazdaság-tudományi és gazdálkodástudományi megközelítéseire, az egyes megközelítéseken belül található nézetkülönbségekre és -azonosságokra, a versenyképesség-fogalom tartalmának időről időre történő alakulására. A szerző munkájával több célt tűzött maga elé: bemutatni a versenyképességi megközelítések és az értelmezett versenyképességi szintek sokféleségét, alátámasztani a fogalom tudományos szempontú tisztázatlanságát, valamint megfogalmazni egy saját, további kutatómunkája alapjául szolgáló definíciót. E definíció jelenti majd a kiindulópontját egy olyan modell kidolgozásának, amely a vállalati versenyképesség mérésére lesz hivatott.

Kulcsszavak: versenyképesség, versenyképességi megközelítések

A tanulmány második részében folytatom a versenyképesség-megközelítések bemutatását.

Az első részben ismertettem a versenyképesség közgazdaság-tudományi megközelítését – megemlítve Adam Smith, David Ricardo, Hechscher és Ohlin, valamint Krugman értelmezéseit –, valamint a Porter nevével szorosan összefonódó gazdálkodástudományi megközelítés megjelenését. Az 1990-es évek közepétől a közgazdaság-tudományi és a gazdálkodástudományi megközelítés egymás mellett élése figyelhető meg, ezért a továbbiakban időrendben tárgyaltam a szerzőket és versenyképesség-megközelítéseiket. Bemutattam egyebek mellett az OECD, Aiginger, Chikán Attila és a Versenyképességi Kutató Központ munkatársainak versenyképesség-felfogását, Kozma Ferenc, Trabold és Schüller, a Világgazdasági Fórum (World Economic Forum – WEF) és az IMD International Institute for Management Development versenyképesség-értelmezését.

A tanulmány második része pedig kitér többek között az Európai Unió, az Ír Versenyképességi Tanács (National Competitiveness Council – NCC), az Egyesült Királyság Versenyképességi Mutatószámai (UK Competitiveness Indicators) által értelmezett versenyképesség-megközelítésekre, Török Ádám, Botos József, Lengyel Imre, Éltes Andrea, Artner Annamária,

Oblath Gábor és Péntes Petra, Szalavetz Andrea, Bató Márk, valamint a görög Országos Versenyképesség-mérő Módszer (National Competitiveness Measurement System, ESMA) versenyképesség-értelmezéseire.

Az időrendben történő bemutatást azért tartom fontosnak, mert lehetőséget biztosít a fogalom alakulásának, fejlődésének, bővülésének nyomon követésére.

A versenyképesség fogalmi megközelítései az 1990-es évektől napjainkig

A versenyképesség az elmúlt években kulcsfogalommá vált az Európai Unió dokumentumaiban is. Nem célként, hanem eszközként értelmezik: egyrészt a kohézió leghatékonyabb eszközeként, másrészt a régiók gazdasági növekedésének és a foglalkoztatottság javításának eszközeként, harmadrészt pedig a társadalom jólétének javulásához hozzájáruló eszközként (Lengyel, 2003).

Az 1992-es maastrichti szerződés versenyképesség alatt a gazdasági teljesítmény tartós növekedésére való képességet érti. Az 1993-as Fehér Könyv avagy Delor's-jelentés (EC, 1993) nem ad pontos definíciót a versenyképességre, a gazdasági növekedésből indul ki, de ezzel egyidejűleg a társadalmi elvárások fontosságát is hangsúlyozza: a növekvő életszínvonalat és a

kis jövedelmi különbségeket. A Fehér Könyv szerint a versenyképesség javításának az állampolgárok életszínvonalának növekedését kell szolgálnia, mivel pedig az állampolgárok jóléte a foglalkoztatottságtól és a munkahelyektől függ, egy ország vagy régió tartósan akkor versenyképes, ha magas gazdasági növekedési ráta mellett elegendő munkahelyet is tud teremteni (Lengyel, 2003). A Fehér Könyv a kompetitív előnyöket fontosabbnak tartja a komparatív előnyöknél (EC, 1993:57), a kompetitív előnyök értelmezése a porteri megközelítéshez hasonló.

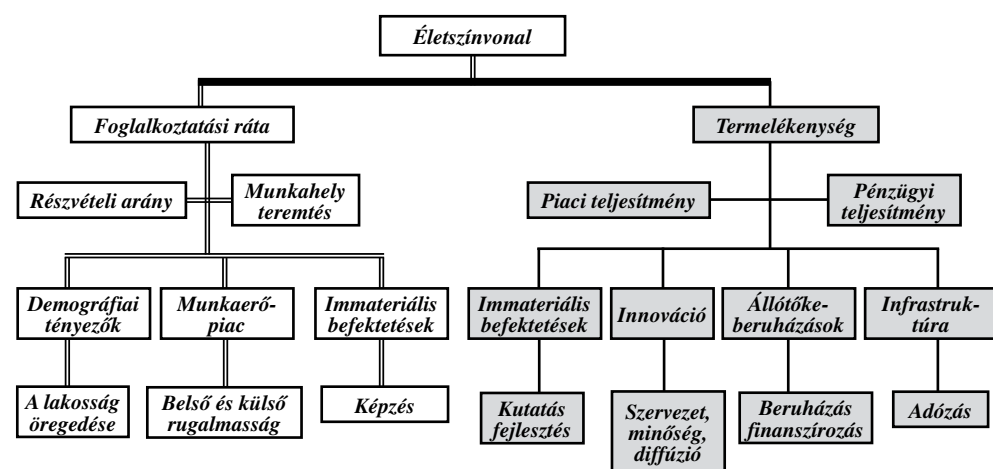
Az 1994-ben megjelent ötödik regionális periodikus jelentés (EC, 1994) szintén nem ad tudományos definíciót a versenyképességre, „csupán” négy olyan tényezőt ismertet, amelyek meghatározzák a versenyképességet:

- az infrastruktúra és a humán erőforrás,
- a régiókban kívülről jövő új befektetések (külföldi működő tőke, pontosabban régió kívüli tőke),
- a kutatási és technológiai fejlesztés szerepe,
- a periféria-(földrajzi) helyzet (határ menti térségek).

A versenyképességet befolyásoló tényezőket az ún. európai modell, vagy „versenyképességi piramis” tartalmazza, ami az 1. ábrán látható.

Az Európai Unió versenyképességi piramisa

Forrás: (Czakó, 2005: 24.)



A modell csúcán az életszínvonal – mint a versenyképesség által elérendő cél – helyezkedik el, ennek két legfontosabb mérőszáma a foglalkoztatottság és a termelékenység, amelyeket a modellben feltüntetett tényezők befolyásolnak.

A 2000-es Lisszaboni Csúcson megfogalmaztak egy stratégiai célt az EU számára: tíz éven belül a világ legversenyképesebb és legdinamikusabb olyan tudásalapú gazdaságává válni, amely fenntartható gazdasági növe-

kedésre képes több és jobb munkahely teremtésével és nagyobb társadalmi kohézióval.

A 2001-es ötödik versenyképességi jelentés vezetői összegzésében versenyképesség alatt egy nemzet átlagos életszínvonalának magas szintjét és fenntartható növekedését értik, amely a nem szándékos (involuntary) munkanélküliség lehetőség szerinti alacsony szintjével párosul egy fenntartható természeti környezetben (EC, 2001: 9.). Az elemző részben pontosabb versenyképesség definíciót adnak: „egy gazdaság azon képessége, amely az ott élő népességnek magas és növekvő életszínvonalat nyújt és magas foglalkoztatottsági szintet egy fenntartható természeti környezet mellett” (EC, 2001:15.).

A versenyképességet a gazdasági növekedésre vezetik vissza, kiemelik a neoklasszikus növekedési modellek közül a Solow-Swan modellt, vizsgálják az endogén gazdasági növekedés modelljeit, megemlítve Romer munkáit, több egyéb modellre is kitérnek (például innovációs modellekre), ami azt is jelzi, hogy manapság még nincs egységesen elfogadott elméleti közgazdaság-tudományi keret a versenyképességre (Lengyel, 2003: 237.).

Az EU dokumentumaiban a regionális szintű versenyképesség is értelmezett, ezen fogalom alatt az alábbiakat értik: „a vállalatok, iparágak, régiók, nemzetek

1. ábra

és nemzetek feletti régiók képessége relatíve magas jövedelem és relatíve magas foglalkoztatottsági szint tartós létrehozására, miközben a nemzetközi (globális) versenynek ki vannak téve” (CEC, 1999: 242.). A Régiók Bizottsága (Committee of the Regions) a fogalmat kiegészíti azzal, hogy a regionális versenyképesség célja a hosszú távú munkahelyteremtés és a fenntartható gazdasági növekedés (CR, 2000).

Egy 1996-ban készített tanulmány (Commission Communication, 1996) egy régió versenyképességét „az ott tevékenykedő vállalatok versenyképességére vezet vissza, ebből kifolyólag elsősorban a vállalatok versenyképességével foglalkozik. Egy adott régió versenyképességét makroökonómiai jellegű kategóriának tartja, amit főleg mikrogazdasági folyamatok alakítanak, így a regionális versenyképesség jellemzéséhez mind makroökonómiai, mind mikrogazdasági fogalmakat egyaránt felhasználnak” (Lengyel, 2003: 233.).

A területi versenyképesség javítására született Leader-program a területi versenyképesség négy dimenzióját fogalmazza meg (Leader, 2001):

- „társadalmi versenyképesség: a helyi szereplők azon képessége, amely alkalmassá teszi őket fejlesztési koncepciók közös elkészítésére és programok végrehajtására, a különböző szintű intézmények közötti együttműködésre,
- környezeti versenyképesség: a helyi szereplők azon képessége, amely alkalmassá teszi őket saját térségük jellegzetes elemeinek formálására úgy, hogy egyúttal a természeti környezetet és a kulturális örökséget megőrzik és felélesztik,
- gazdasági versenyképesség: a helyi szereplők azon képessége, amely alkalmassá teszi őket a térségben magas hozzáadott értékű tevékenységek végzésére, elsősorban a különböző ágazatok közötti kapcsolatok megerősítésével, törekedve a helyi termékek és szolgáltatások előállításához szükséges erőforrások kombinációjára,
- pozicionálás globális összefüggésekben: a helyi szereplők azon képessége, amely alkalmassá teszi őket, hogy megtalálják saját térségük szerepét más térségekhez viszonyítva, ezáltal fejlesztési tervük nagy valószínűséggel megvalósítható lesz” (idézi: [Lengyel, 2003: 251.]).

Összegzésként elmondható, hogy az EU versenyképesség-felfogásában kezdetben a sikerességet a gazdasági teljesítmény jelentette, de hamarosan megjelentek a társadalmi célok is, és ma már nem a gazdasági teljesítmény, a termelékenység növelése a cél, hanem ezek egyik lehetséges következményének, az életszínvonal növelése.

Horváth Gyula szerint a regionális versenyképesség „nem más, mint a termékek és szolgáltatások értékesítési képességének javulása a nyílt versenypiacokon” (Horváth, 1998) (idézi [Palkovits, 2000: 127.]).

Néhány évvel később a versenyképesség fogalmára vonatkozóan ezt írja: „a versenyképesség nehezen definiálható gyűjtőfogalom, lényegében a piaci versenyben való pozíciószerezést és tartós helytállást jelenti, a piaci részesedés és a jövedelmezőség növelését, az üzleti sikerességet. Így a különböző piacok (termék-, munkapiac stb.) és a verseny (vállalati, nemzetközi, városverseny stb.) egyedi sajátosságai miatt a versenyképességnek más-más jellegzetességei lehetnek a meghatározók” (Horváth, 2001: 204.).

Értelmezése szerint „a vállalati, regionális és makrogazdasági versenyképesség különböző megközelítései három csoportba sorolhatók:

- A ’gyakorlatias’ felfogás szerint a versenyképesség a cégek adaptálási képességét jelenti, azt, hogyan tudják a máshol sikeres technikai és szervezési megoldásokat, a „legjobb gyakorlatot” átvenni (benchmarking), ekkor a régió és az ország versenyképessége az ott működő cégek adaptálási képességeinek összességétől függ.
- 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), ekkor az a régió és ország versenyképes, amelyik az ott működő domináns iparágak, vállalatok számára szükséges magas színvonalú gazdasági bázist képes biztosítani.
- A ’tőkefejlesztés’-felfogás szerint a versenyképesség azt jelenti, hogyan tudja egy vállalat, ágazat akkumulálni a humán és fizikai tőkét, fejleszteni a technológiát. Egy régió vagy ország akkor versenyképes, ha vonzza a befektetéseket, olyan új termelő telephelyek és szolgáltatási tevékenységek létrehozatalát, amelyek nagy, főleg nemzetközi vállalatokhoz kapcsolódnak” (Horváth, 2001: 205.).

Az Ír Versenyképességi Tanács (**National Competitiveness Council, NCC**) a következőképpen értelmezi a nemzeti versenyképességet: mindazon tényezők összessége, amelyek hatással vannak az Írországban működő vállalatokra, hogy azok fel tudják venni a versenyt nemzetközi piacokon úgy, hogy Írország lakosságának a növekvő életszínvonal lehetőségét nyújtsák (Annual Competitiveness Report 2006, 2006). Vagyis versenyképesség alatt tulajdonképpen piaci sikert, helytállást értenek.

Az NCC honlapján számos versenyképesség-definíció található, ezek egyikéről sem állapítható meg azonban, hogy az NCC egyetért-e a tartalmukkal vagy sem.

Török Ádám szerint a versenyképesség fogalma nincsen precízen meghatározva a szakirodalomban (Török, 1999b: 24.), és az elismert nemzetközi gazdaságtani tankönyvek egyikében sem fordul elő, „ez a fogalom ugyanis nem vezethető le közvetlenül és egyértelműen a közgazdaságtan egyik alapvető paradigmájából sem, azaz tulajdonképpen elméletileg nem lehet definiálni” (Török, 2003b: 76.). Ezek alapján Török felteszi a – jogosnak tűnő – kérdést: „talán valóban nincs helye ennek a fogalomnak a szigorú fogalmi apparátussal dolgozó közgazdaság-tudományban (‘Economics’)”? (Török, 2003b: 76.).

Bár a közgazdaságtan és a nemzetközi gazdaságtan nem használja a versenyképesség fogalmát, a menedzsmenttudományok gyakran foglalkoznak vele. Ez a tény egy újabb kérdéshez vezet: „vajon az következik-e ebből, hogy a versenyképességet vállalati kategóriának kell tekintenünk, nemzetgazdasági jelentősége viszont elhanyagolható?” (Török, 2003b: 77.).

Török megfogalmaz egy tudományos pontossággal meghatározottnak nem tekinthető definíciót, miszerint a „...versenyképesség fogalma mikroszinten a piaci versenyben való pozíciószerezés, illetve helytállás képességét jelenti az egyes vállalatok, egymás versenytársai között, valamint makrogazdasági szempontból az egyes nemzetgazdaságok között” (Török, 1999a: 45.) (idézi [Lengyel, 2000b: 970.]).

Az egységes, kiterjesztett versenyképesség lényegének a következőt 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.) (idézi [Lengyel, 2000b: 973.]).

Török szerint a versenyképesség a komparatív költségek elvére épül, még akkor is, ha Porter munkásságával megjelentek a kompetitív előnyökre vonatkozó elemzések. Ez utóbbiak ugyanis nem a közgazdaságtan, hanem a marketingelmélet eszköztárát és fogalmi rendszerét alkalmazzák (Török, 1999b). Kérdésként fogalmazza meg azonban, hogy a versenyképesség mérése azonosnak tekinthető-e a komparatív előnyök mérésével, ha ugyanis igen, akkor a versenyképesség elméleti alapja valóban a komparatív előny fogalma. Megjegyzi azonban, hogy ez a fogalom csak a versenyképesség kínálati oldalára korlátozódik, és nem tartalmaz egyéb, a versenyképességet befolyásoló tényezőket (Török, 2003b: 81.).

A kínálati oldali versenyképességre való utalás kapcsán meg kell említeni, hogy Török megkülönböztet kínálati és keresleti oldali versenyképességet – amelyek az inputok oldaláról, illetve a piac irányából értelmezik a versenyképességet –, valamint közgazdaságtani és vezetéstudományi versenyképesség-megközelítést (1. táblázat).

1. táblázat

Török versenyképességi megközelítései

Forrás: (Török, 2003a) (Bakács, 2003: 6.)

	Közgazdaságtan	Vezetéstudomány
Kínálati oldal	Komparatív előnyök	Kompetitív előnyök
Keresleti oldal	Structure Conduct Performance elmélet	Porter-féle gyémántmodell

A kínálati oldalon értelmezett versenyképesség feltételezett költségelőnyökben mutatkozik meg. A kínálati oldali mérőszámok arra a hipotézisre épülnek, hogy a versenytársakhoz képest mért alacsonyabb fajlagos tényezőköltések vagy a nyereség, vagy a piaci részesedés növelését teszik lehetővé a versenytársakhoz képest.

A keresleti oldalon mért versenyképesség piaci teljesítményben mutatkozik meg. A keresleti oldali vizsgálatok kedvező mutatók esetén pedig azt jelzik, hogy a piac elfogadta a terméket, arra azonban nem utalnak, hogy ennek a látszólagos versenyképességnek valójában mekkorák voltak a költségei.

A kínálati és keresleti oldali versenyképesség-mérés teljesen megnyugtatóan sohasem kapcsolható össze egymással, illetve nagy valószínűséggel nem fog azonos eredményt hozni egy gazdaság vagy egy iparág versenyképességének kínálati és keresleti oldali mérése, mert a kétfajta mérés a gazdaság működésének más-más paramétereire vonatkozik (Török, 1999b). A kínálati oldalon például a termékegységre jutó munkaerőköltséget, a keresleti oldalon pedig valamilyen export-import arányt, illetve piaci részesedést szoktak figyelembe venni (Török, 1997) (idézi [Éltető, 2003b: 5.]).

A versenyképességet az elméleti megfontolások mellett azért is célszerű külön kezelni, illetve elemezni a keresleti és a kínálati oldalon, mert a kínálati és keresleti oldali versenyképességet más és más gazdaságpolitikák befolyásolhatják (Török, 1999b).

A jövőbeli versenyképességi kutatási feladatokra vonatkozóan pedig megjegyzi, hogy „a vállalati versenyképesség akár megközelítőleg pontos meghatározása ma már nemcsak a költségek, a termékszerkezet és a különféle keresleti tényezők szerepének megértését követeli meg, hanem annak megragadását is, hogy a piaci szereplők térbeli elhelyezkedésének milyen versenyképességi hatásai vannak” (Török, 2003b: 106.).

Az Egyesült Királyság Versenyképességi Mutatószámainak (UK Competitiveness Indicators) készítői nem fogalmazzák meg ugyan definíció formájában, hogy mit értenek versenyképesség alatt, a mutatószámok céljából azonban következtetni lehet a versenyképesség-megközelítésre. A mutatók egyik célja ugyanis az, hogy nyomon kövessék az Egyesült Királyság és versenytársai közötti termelékenységbeli és életszínvonalbeli rés csökkenését. Azaz versenyképesség alatt a termelékenységnél többet értenek. Egy másik helyütt (UK Competitiveness Indicators 1999, 1999: 6.) pedig idézik az OECD által megfogalmazott versenyképesség-definíciót is – amely szintén tartalmaz utalást az életszínvonalra –, kritikai észrevételek hiányában feltehetően azzal a szándékkal, hogy kifejezzék egyetértésüket annak megközelítésével.

Botos József cikkének elején összefoglalja, hogy „a versenyképesség mind mikro-, mind makroszinten, azaz a vállalatok, iparágak, régiók és nemzetek feletti régiók szintjén azt jelenti, hogy az áruk, szolgáltatások értékesítésével, adásvételével tartósan jövedelmet és nyereséget realizálok, amellyel a gazdasági jólét gyarapszik és nő a foglalkoztatottság” (Botos, 2000: 218.). Majd a különböző szinteket továbbra is egységesen kezelve így folytatja: „termék-vállalat-régió-nemzetgazdaság-világgazdaság: ezekben a közgazdaságilag értelmezhető egységekben kíséreljük meg a versenyképesség fogalmának definiálását. Mindenekelőtt le kell szögezni: minden versenyképességfogalom alapja a termék versenyképessége. Ez magában foglalja a forgalomképességet – a termékre szükség van, piaca van, egyáltalán eladható –, az árversenyképességet és a költségverseny-képességet. A terméknek vagy szolgáltatásnak tehát mind az ár, mind a költségek szempontjából vett versenyképességnek meg kell felelnie. Ezzel viszont világossá tettük, hogy egy egységes versenyképesség fogalom valójában nem létezhet” (Botos, 2000: 218–219.).

Bár a cikk szerzőjének fenti gondolatai 2000-ből származnak, már 1982-ben is hasonló elveket képviselt: „mikroszinten adott áru nemzetközi versenyképessége abban fejeződik ki, hogy

1. ára a versenytársakénál alacsonyabb (figyelembe véve a fizetési feltételeket, módokat is),
2. minősége jobb, műszaki színvonala magasabb, mint a konkurenciáé,
3. az áruszállításhoz kapcsolódó szolgáltatás jobb és előnyösebb, mint a konkurenciáé.

Versenyképesnek akkor tekinthető az adott áru, ha a három közül legalább két összehasonlításban jobb, mint a konkurencia. Egyetlen tényező, ha kedvezőbb is, mint a versenytársaké, tartós versenyképességet nem képes biztosítani a terméknek a nemzetközi kereskedelemben, ha a másik két viszonyítás eredménye a termékre nézve kedvezőtlen. Makroszinten: egy gazdaságra vonatkoztatva, de ugyanúgy egy vállalatra, egy régióra vagy régió feletti intézményre, a versenyképesség egyértelműen azzal mérhető, hogy külkereskedelme révén növeli-e a jövedelmét, például a bruttó nemzeti termékét” (Botos, 1982: 32–33.).

Botos termék-versenyképesség értelmezése Kozma Ferenc termék-versenyképesség fogalmával rokonítható: az ott megjelenített használati érték és csereérték fogalmak tartalma köszön vissza a forgalomképesség – árverseny-képesség – költségverseny-képesség kritériumokban.

Lengyel Imre a versenyképesség több szintjét is értelmezhetőnek tartja, erre utal a következő megfogalmazás is: a versenyképességgel „a versenyben való sikeres részvételt próbálják leírni mind a vállalatok, mind az országok és régiók esetében” (Lengyel, 2000a: 41.). Egyetért Horváth Gyulával abban, hogy „a versenyképesség egy gyűjtőfogalom, első megközelítésben a piaci pozíció megszerzésére, megtartására és javítására való hajlamot, a piaci versenyben való helytállás képességét, az üzleti sikerességet jelenti” (Lengyel, 2000a: 42.).

A vállalati és regionális versenyképességre vonatkozóan részletesebb értelmezést is ad.

A vállalati versenyképességet – az előbbiekből megfogalmazott helytállási képességen és hajlamon túlmenően – azzal az elemmel bővíti, hogy lehet abszolút értelemben is versenyképes egy vállalat, azaz „a piaci versenyben talpon maradó bármelyik vállalat versenyképesnek tekinthető”, „amennyiben folyamatosan és rentábilisan állít elő olyan javakat, amelyek a globális versenyben áráikkal, minőségükkel stb. kelendők” (Lengyel, 2003: 257–258.). Hozzáteszi, hogy „versenyképesebbnek nevezhető az a cég, amelyik nagyobb piaci részesedéssel bír, illetve növelni tudja piaci részesedését. Ebből adódik, hogy egy vállalat versenyképessége gyenge, azaz versenyképtelen, ha veszít piaci részesedéséből, a pozícióvesztés előbb-utóbb megszűnéshez vezethet, avagy a cég csak támogatással tud fennmaradni” (Lengyel, 2003: 257–258.).

A regionális versenyképességre vonatkozó definíció így hangzik: „a regionális versenyképesség nem más, mint a globális feltételek közötti fenntartható regionális növekedés” (Lengyel, 2003: 255.), majd máshol pontosabban értelmezi a fogalmat: „a regionális versenyképesség nem más, mint magas fajlagos kibocsátás (egy lakosra jutó GDP), amely egyaránt származik a munkatermelékenység és a foglalkoztatottság magas szintjéből” (Lengyel, 2000a: 43.).

Palkovits István a regionális versenyképességre fogalmazott meg egy definíciót: „versenyképes egy régió, ha stratégiaileg beágyazott gazdasági bázisa piaci értékén megvásárolva optimálisan felhasználja és generálja (bővített újratermelődésre ösztönzi) a régió magasrendű erőforrásait, miközben tartós versenyképességet ér el a releváns nemzetközi piacokon” (Palkovits, 2000: 127.). „A definíció *implicit* módon tartalmazza a magas regionális GDP-t, az innovációs készséget, a magas termelékenységet és számos más, az elterjedt definíciókban megjelenő elemet is” (Palkovits, 2000: 129.).

Annak ellenére fogalmazta meg ezt a definíciót, hogy „ha a régiót mint sajátos önálló entitást (a szereplőinek keretét, feltételrendszerét nyújtó társadalom-földrajzi fogalmat) nézzük, elvonatkoztatva az adott időpontban működő gazdasági entitásokról, akkor a versenyképesség fogalma nem értelmezhető. Ekkor a »régió« lehetőségeit az határozza meg, hogy saját belső adottságai, jellemzői által képes-e tartósan hozzájárulni a területén egyébként működő versenyképes vállalkozások folyamataihoz” (Palkovits, 2000: 128.).

A „régió versenyképessége” fogalom helyett „produktivitási potenciál” kifejezés használatát javasolja, ami „egyfelől a nem statikus jellegre, másfelől a vállalati produktivitással való összefüggésre is utal” (Palkovits, 2000: 129.).

Palkovits kritikát fűzött Horváth Gyula „gyakorlatias – környezeti/rendszer – tőkefejlesztés” értelmezéséhez. Véleménye szerint „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 középpontba állítása a rendszer dinamikájával kapcsolatos igénnyel (beleértve a faktorteremtés elvét is) tűnik némiképp ellentétesnek, míg a »tőkefejlesztés« felfogások elsősorban a mennyiségi elemek túlzott hangsúlyozása, illetve az endogén elemek negligálása miatt bírálhatók” (Palkovits, 2000: 126.).

Bakács András értelmezésében „a versenyképesség úgy is felfogható, mint egy absztrakt, észrevétlen fogalom, amelyet egy sor mérhető változó együtt határoz meg. Egy-egy változó kiragadása egy tökéletlen félrevezető képet adhat magáról a versenyképességről” (Bakács, 2003: 5.).

Éltető Andrea azon szerzők közé tartozik – Krugmannel és Porterrel együtt –, akik szerint egy ország versenyképessége „önmagában meglehetősen megfoghatatlan kategória. Sokkal nehezebb értelmezni, mint a vállalati versenyképességet, nincs általános, nemzetközileg is elfogadott definíciója. Sokan sokféle módon alkalmazzák, más-más oldalról közelítik meg ezt a kérdést. Ez arra vezethető vissza, hogy a versenyképesség eredetileg mikroökonómiai fogalom, amit nehéz makroökonómiai, nemzetgazdasági szintre alkalmazni” (Éltető, 2003a: 269.). Véleménye szerint „egy ország versenyképessége önmagában nem létezik, annak ellenére, hogy bizonyos dimenziókban, területeken a komparatív elemzés releváns lehet. Az egyik ilyen terület a külkereskedelem” (Éltető, 2003b: 5.).

Fleischer Tamás is azt az álláspontot képviseli, hogy a versenyképesség eredetileg elsősorban mikroökonómiai fogalom, de hozzáteszi, hogy „az utóbbi időben gyakran megkísérlik kiterjeszteni a »regionális versenyképesség« vagy az »ország (gazdasági) versenyképessége« értelmében” (Fleischer, 2003: 8.). Ő maga is megad egy makrogazdasági vagy regionális értelmű definíciót: „makrogazdasági vagy regionális értelemben a *versenyképesség* fogalmát a piaci versenykörülmények között való helytállást hosszú távra megalapozó biztosítékok és előfeltételek összességé-ként értelmezzük” (Fleischer, 2003: 5.), azaz „tulajdonképpen mindazon tényezők összessége ide sorolható, amelyek mintegy *garanciáját, biztosítékát képezik annak, hogy a piaci értékesítési részarány javulhasson, vagy jó kiindulás esetén e részarány legalább megőrizhető legyen*, ne romoljon” (Fleischer, 2003: 8.).

Szabó László Magyarország nemzetközi versenyképességéről írott tanulmányában (Szabó, 2003) „versenyképes gazdaságoknak a relatíve magas bruttó hozzáadottérték-növekményt elérő országokat tekinti. ...Szabó a versenyképességet három tényező alakulására vezeti vissza: legfontosabbnak tartja a termelékenység, ezenkívül pedig a munkaerőköltséget és a befektetett tőke jövedelmezőségét veszi számításba” (Bakács, 2003: 17.).

Artner Annamária – hasonlóan Éltető Andreához – a versenyképességet piaci, mikroszintű fogalomként értelmezi (Artner, 2005: 287.), és csak vállalati szinten tartja értelmezhetőnek, nem ismeri el a versenyképesség nemzetgazdasági/országos szintjét mint piaci kategóriát (Artner, 2004: 62.).

Véleménye szerint a versenyképességnek azonban van *egy olyan aspektusa*, amely értelmezhető nemzetgazdasági szinten (Artner, 2004: 62.), ez pedig a tőkevonzás képessége. Ugyanis „látszólag ... a nemzetgazdaságok állnak egymással versenyben, de *ez a versengés valójában a fejlett termelőeszközöket birtokló nagyvállalatok befektetéseinek megszerzéséért* folyik. A kérdés tehát nem az, mennyire »versenyképes« az adott ország, hanem az, hogy »*mi vonzza oda a külföldi termelőtöket*«. A »*tőkevonzási képesség*« azokat az adottságokat és feltételeket jelenti, amelyek magas – a más országokban kínálnál magasabb – profitabilitású termelésre adnak lehetőséget a vállalatok számára. Ezekben a feltételekben, azok kialakításában az egyes országok valóban versenyeznek egymással (Artner, 2004: 63.). „»Nemzetgazdasági versenyképességről« tehát csak a tőkevonzás értelmében lehet beszélni” (Artner, 2004: 65.).

Csáki György – egyetértve Török Ádámmal – szükségesnek tartja a versenyképesség keresleti és kínálati oldalának elkülönítését, amelyet „a tökéletlen verseny feltételezése már önmagában is szükségessé” tesz (Csáki, 2004: 2.). A Török Ádám által is megfogalmazottakat – miszerint a keresleti és kínálati oldalt más-más gazdaságpolitikák befolyásolják – Csáki is alátámasztja, véleménye szerint „a kínálati oldalt általában az ágazati politikák (iparpolitika), a keresleti oldalt pedig a verseny- és kereskedelempolitika révén lehet hatékonyan befolyásolni” (Csáki, 2004: 3.).

Oblath Gábor és Péntes Petra – Krugmannel és Porterrel ellentétben – a nemzetgazdasági versenyképességet „értelmes és releváns fogalomnak” (Oblath – Péntes, 2003: 21.) tartja. Négy, közgazdaságilag érvényes értelmezést különböztetnek meg, alkalmatlannak ítélik viszont két megközelítést: a folyó fizetési mérleg (illetve a külkereskedelmi mérleg) és a működőtőke-beáramlás versenyképességi mutatóként való felhasználását (Oblath – Péntes, 2003: 21.).

A versenyképesség négy, közgazdaságilag megalapozható értelmezése a következő:

1. A versenyképesség értelmezése szélesebb (eklektikus) megközelítésen alapuló komplex mutatók révén

Ez a versenyképességnek egy olyan értelmezése – „helyesebben az értelmezések olyan halmaza –, amely átmenetet képez a versenyképesség mikro- és makroszempontról, illetve »üzleti« és »tudományos« megközelítései között” (Oblath – Péntes, 2003: 22.). A már általam is említett World Economic Forum (WEF) és az International Institute for Management Development (IMD) által készített indexek képviselik a versenyképesség ezen megközelítését. Mivel ezek az indexek – többek között – a gazdasági növekedést és termelékenységet is meghatározó tényezők összegzéséeként kerülnek kiszámításra, joggal állítható, hogy ezen „közgazdasági fogalmakat versenyképességnek keresztelik át” (Oblath – Péntes, 2003: 22.).

2. Értelmezés és mérés a következmények oldaláról: a piaci részesedés változása és felbontása

Mivel egy ország nemzetközi versenyképessége és annak változása közvetlenül nem megfigyelhető, ezért „az értelmezés és a mérés egyik lehetséges módja az, hogy a jelenséget annak »feltárult következményei« felől igyekszünk megközelíteni. Ebben az esetben magát a versenyképességet (változását) egyfajta fekete doboznak tekintjük, és az outputjából következtetünk arra, hogy mi történt a doboz belsejében” (Oblath – Péntes, 2003: 24.).

„Egy ország versenyképességének változását a lehető legtágabban az ország termelése (GDP-je) világgazdasági részesedésének változásával azonosíthatnánk” (Oblath – Péntes, 2003: 24.). Ebben az esetben viszont „a közgazdaságtan egyes alapfogalmait – az adott esetben a GDP relatív növekedési ütemét – egyszerűen (és indokolatlanul) átkereszteljük. Ezért a nemzeti versenyképesség változásának következményét célszerű szűkebben definiálni, mégpedig az ország kivitelének nemzetközi piaci részesedése változásaként” (Oblath – Péntes, 2003: 24.).

3. Értelmezés és mérés a potenciális/parciális okok felől: ár- és költségverseny-képesség

„E versenyképességi mutatók a mikroökonómiai vizsgálatok fogalom- és eszköztárából kerültek át a makrogazdasági elemzésbe. ... Az ár-, illetve költségverseny-képesség fogalmai makrogazdasági szinten is jól értelmezhetők. A versenyképességnek ezek a fogalmai, illetve mutatói ugyanis makroszinten a nominális árfolyam »reálértékének« változásáról – azaz a reálárfolyam alakulásáról – tartalmaznak információt” (Oblath – Péntes, 2003: 30.).

„Adott ország ár-, illetve költségverseny-képessége akkor javul, ha azonos valutában kifejezve (a nominális árfolyamváltozással korrigálva) a hazai árak, illetve költségek kevésbé emelkednek, mint a partnerországokban. Ennek alapján definiálhatók az ún. ár-, költség- és profitalapú versenyképességi indexek” (Oblath – Péntes, 2003: 30.).

4. „Minőségi” versenyképesség

A minőségi versenyképesség azt jelenti, hogy „egyes országok külső piaci részesedése a versenytársakhoz viszonyított emelkedő költség-, illetve árszint mellett is emelkedhet” (Oblath – Péntes, 2003: 38.). „E megközelítés nem makro-, hanem mikroökonómiai szemléletet tükröz. Ez ugyanis csak *az áron kívüli versenyképesség termék-(csoport-)szinten megmutatózó jelenségeit* tudja empirikusan megragadni. Ennek alapján – ex post – definiálható az ún. nem-ár (= minőségi) versenyképesség a kivitel *egyes csoportjaira* nézve. Ez az elemzési mód azonban nem alkalmas arra, hogy a gazdaság vagy a kivitel »minőségi« versenyképessége egészére nézve általános megállapításokat alapozzon meg” (Oblath – Péntes, 2003: 38.).

A módszer lényegét a 2. táblázat sémája – amely a piaci részesedés és a relatív exportárváltozás koordinátaiban helyezi el az exportált termékeket – foglalja össze.

2. táblázat

Versenyképességi mátrix

Forrás:

(Török, 2003a) (Bakács, 2003: 6.)

Piacirészesedés-változás		
Relatív exportár-változás	Versenyképtelen export (csökkenő exportpiaci részesedés)	Versenyképes export (emelkedő exportpiaci részesedés)
Emelkedő relatív exportár	Árversenyképtelen termékek	Minőségileg versenyképes termékek
Csökkenő relatív exportár	Minőségileg versenyképtelen termékek (bóvlik)	Árversenyképes termékek

„A minőségi versenyképesség gondolatának az a legfontosabb üzenete, hogy bár rövidebb távon meghatározó lehet az ár-, illetve költségverseny-képesség alakulása, közép-, illetve hosszabb távon a minőségi versenyképességet meghatározó minőségi tényezők szerepe a döntő. E tényezők közül kiemelkedik a kutatás-fejlesztés és az oktatás színvonala, a fizikai és intézményi infrastruktúra állapota – vagyis a fizikai és a humántőke-állománynak, valamint az intézményi rendszernek a minősége” (Oblath – Pénzes, 2003: 40.).

Az **Ecostat** egyik elemzésében a versenyképesség számításba vehető tényezőiként a termelékenység és a jövedelmezőség említését találjuk, valamint a versenyképességnek egy „statisztikai és részben makroökonómiai megközelítésű változatát”: „versenyképesnek tekinthető a termelési és üzleti tevékenység olyan bevételeket eredményező szintje, amely mindhárom termelési tényezőnél, a befektetett alapoknál, a munkánál, valamint a K+F-tevékenységnél méltányos, és a tevékenység tartós fenntartását eredményező hozamokat (profitot, bért és megtérülést) eredményez” (Ecostat, 2003).

Szalavetz Andrea egy versenyképességi kutatási összefoglalóban a nemzeti szintű versenyképesség definícióját kétféleképpen fogalmazza meg.

Az egyik megfogalmazás szerint „egy nemzetgazdaság intézményeinek azon képességeként, hogy a piaci kudarcokat, információs aszimmetriákat mérsékeljék, az erőforrások optimális allokációját és reallokációját előmozdítsák, és ilyen módon hozzájáruljanak gazdasági szereplők piaci pozíciójának javításához, a lehetséges pozitív externáliák maximális kihasználásához és ezáltal a jólét emelkedéséhez” (Szalavetz, 2004: 7.). Vagyis a versenyképesség nem cél, hanem eszköz, a cél

„a növekedés révén elért életszínvonal- és életminőség-emelkedés” (Szalavetz, 2004: 7.). Ezzel együtt elismeri, hogy a verseny nem makroszinten dől el, hanem „a versengő gazdasági szereplők szintjén” (Szalavetz, 2004: 7.), a versengő szereplők pedig a cégek, és nem az országok.

A másik megfogalmazás szerint „versenyképes az a gazdaság, amely képes arra, hogy intenzív piaci versenyben fenntartsa, sőt növelje világgazdasági részesedését” (Szalavetz, 2004: 7.). Azaz a versenyképesség egyik legfontosabb elemének – „főként kis, nyitott, technológiai követő, felzárkózó ország számára” (Szalavetz, 2004: 7.) – az exportpotenciált jelöli meg a szerző, és hozzáteszi, hogy „mindez természetesen nem értelmezhető termékszinten, az exportpotenciál alakulását egyéb mutatókkal kell kiegészítenünk ahhoz, hogy versenyképességi következtetéseink megalapozottak legyenek” (Szalavetz, 2004: 7.).

Bató Márk véleménye szerint „nem vitatható, hogy a termelékenység a versenyképesség epicentrumának tekinthető” (Czakó, 2003: 341.) (idézi [Bató in Szentés, 2005: 115.]). A versenyképességnek több szintjét is értelmezhetőnek tartja:

- részpiaci szint, vagyis azonos termék, szolgáltatás, illetve termelési tényező piacának szintje,
- vállalati (mikro) szint,
- az ágazatok, szektorok szintje,
- az országon belüli egyes területi egységek, régiók, városok és települések szintje,
- nemzetgazdaságok (makro)szintje,
- a világgazdaság makrorégiói, regionális integrációs szintje,
- a világgazdaság, illetve világgazdaság szintje (Bató in Szentés, 2005: 109.).

„Egy termék, illetve szolgáltatás piaci versenyképessége azt jelenti, hogy mind »csereértékként«, mind pedig »használati értékként« realizálható, azaz versenyképessége egyszerre függ annak áráról és fizikai minőségéről. ...Valamely termék, illetve szolgáltatás akkor versenyképes, ...ha egyfelől eladója számára a költségek fedezetén túl nyereséget (profitot) is tartalmazó áron eladható, »csereértékként« realizálható, és másfelől a megfelelő vásárlóerővel bíró vevője számára elfogyasztható, illetve felhasználható, termékként vagy szolgáltatásként fizikai minőségében hasznosnak, »használati értékkel« bíró és elfogadható áron megszerzhető jószágnak minősül” (Bató in Szentés, 2005: 112.). A versenyképesség ezeken túlmenően „felöleli a megfelelő piacutató, marketing- és reklámtevékenységet, a potenciális vevők tájékoztatását és az értékesítést

szolgáltató hálózat meglétét is”, valamint „az utólagos szervizelési és alkatrész-ellátási lehetőség biztosítását is” (Bató in Szentés, 2005: 113.).

„A vállalati versenyképesség is az egyszerre több szempontból való piaci helytállást és a versenyben maradás képességét jelenti” (Bató in Szentés, 2005: 113.).

„Valamely vállalat versenyképessége mindenekelőtt azt takarja, hogy ... képes a fentiekben meghatározott értelemben versenyképes termékek, szolgáltatások folyamatos előállítására úgy, hogy egyfelől aggregát profitrátája hosszabb időn át sem marad el az adott piacon versenyző más vállalatok átlagos profitrátájától, ... és másfelől piaci részesedése (az adott piacon lezajló forgalom százalékában) sem csökken, hanem nő, vagy legalábbis változatlan marad” (Bató in Szentés, 2005: 113.).

Bató felhívja a figyelmet, hogy nem keverendő össze a nemzetgazdasági versenyképesség, a világgazdasági versenyképesség és a világgazdasági versenyképesség fogalma.

A nemzetgazdasági versenyképesség „az egyes országok gazdasági értelemben vett »versengése« és az abban való eredményes részvétel képessége” (Bató in Szentés, 2005: 116.).

„A világgazdasági versenyképesség ... az adott termékekre és szolgáltatásokra, illetve az azokat produkáló vállalatokra vonatkoztatandó” (Bató in Szentés, 2005: 119.), vagyis nem keverendő össze az országok „fejlődés terén folyó történelmi versengésében mutatkozó képességeivel, illetve azzal a törekvésükkel, hogy a világgazdaságban jobb pozíciót érjenek el (a fejlettebbekhez felzárkózzanak, illetve az élre törjenek). A világgazdasági verseny ugyanis nem azonos (bármennyire is összefügg) a fejlődés terén zajló világgazdasági versennyel” (Bató in Szentés, 2005: 119.).

„Valamely ... ország világgazdasági ... versenyképessége úgy értelmezhető és értékelhető, mint amely

- a) fejlődésének más országokéhoz viszonyított (tartós és fenntartható) dinamikájában,
- b) az azt szolgáló külső erőforrások (főként szellemi és fizikai tőke) megszerzésére, illetve bevonására való képességben,
- c) főként pedig a versenyképes termékeket és szolgáltatásokat előállító, más országokban beruházásaikkal tulajdonosi, illetve ellenőrzési pozíciókat szerző (hazai vagy külföldi eredetű) transznacionális vállalatok „hazai bázisává” válás képességében és annak mértékében,
- d) a nemzetgazdaságban működő hazai és külföldi vállalatok eredményes és társadalmilag hasznos

működése számára megfelelő gazdasági, intézményi, kulturális és politikai környezet biztosítására való képességben, továbbá

- e) mindezek alapján a világ (illetve az adott régió) összexportján belüli részesedésének, vagyis mind a termékek és szolgáltatások, mind pedig, és nem utolsósorban, a beruházási tőkék exportjában való részarányának növelésére való alkalmasságában, végül és következőképpen
- f) általában világgazdasági pozíciója javítására, az aszimmetrikus világgazdasági interdependenciák rendszerén belüli kedvezőbb helyzet elérésére és nemzetközi tárgyalási, illetve alkuerejének növelésére való képességében fejeződik ki” (Bató in Szentés, 2005: 121.).

A régiók gazdasági versenyképessége az országok világgazdasági versenyképességéhez hasonlóan értelmezhető az országokon belüli régiók és a több országot átfogó regionális tömbök, integrációk esetében is (Bató in Szentés, 2005: 128.).

Egy másik helyütt Bató relatív módon értelmezi a versenyképességet, hozzátéve, hogy „a versenyképesség ugyan elméletileg mind abszolút módon, mind relatív módon értelmezhető, a gyakorlati tapasztalatok elsősorban a relatív értelmezést indokolják. Maga a verseny szó is valamiféle viszonyítást jelöl, és általában a versenyképesség esetén is elégnak szokott bizonyulni, ha a többieket sikerül megelőzni: a nemzetközi tőkét, esetleg munkaerőt a hazai gazdaság javára kamatoztatni” (Bató, 2005: 6.).

Két versenyképesség-definíciót ad meg: egyet a makro-versenyképességre, egyet pedig az integrációs versenyképességre.

„A makro-versenyképesség egy adott gazdaságra (régióra, nemzetgazdaságra, integrációra) vonatkozó azon tényezőknek az összessége, amelyek meghatározzák azt a hatékonysági szintet, amelyen a racionálisan gazdálkodó vállalatok működni képesek” (Bató, 2004: 17–18.).

„Az integrációs versenyképesség a két- vagy többoldalú nemzetközi kapcsolatok azon tényezőinek összessége, amelyek befolyásolják a közös piacon racionálisan tevékenykedő vállalatok hatékonyságát. Az integrációs versenyképesség tehát nem kizárólag az Európai Unió vonatkozásában értelmezhető, hanem az egyes tagállamokat illetően is.

Az Európai Unió versenyképességének, az európai egységes piacnak, illetve a kettő kapcsolatának elemzése során egy új fogalom bevezetése vált szükségessé. Az integrációs versenyképesség az integráltság fokát méri az integráción belül. Az integrációs versenyképes-

ség abból indul ki, hogy a – versenyképességnek fontos elemét jelentő – piacméret, ami a nemzetgazdaságok esetében állandó változó, az integrációk esetében alakíthatóvá válik. Az integrációs versenyképesség azokat a faktorokat gyűjti össze, amelyek az integrálódás révén nyerhető előnyök érvényesülését elősegítik, illetve akadályozzák” (Bató, 2005: 8.).

Török Ádámmal hasonlóan Bató is indokoltan tartja a versenyképesség bemeneti és kimeneti oldala közötti különbségtételt (Bató in Szentés, 2005: 111.).

A görög Országos Versenyképesség-mérő Módszer (**National Competitiveness Measurement System, ESMA**) az Országos Versenyképességi és Fejlesztési Tanács (National Council of Competitiveness and Development – NCCD) által meghatározott versenyképességi definíciót használja. Ezen definíció a következő: a versenyképesség a lakosok életszínvonalának fenntartásának és növelésének készsége – az üzleti környezet, a foglalkoztatás és kohézió növelése, a környezeti fenntarthatóság, a termelékenység folytonos fokozása által – a globalizáció valós feltételei közepette (National Council of Competitiveness and Development, 2008). Azaz a görög értelmezés is csatlakozik azon megközelítéseket képviselőkhöz, akik szerint a versenyképesség többet jelent a termelékenység növelésénél. Fellelhető a definícióban a fenntarthatóság iránti igény, amelyre többen is felhívták a figyelmet a korábbiakban.

Kovács Árpád a versenyképességet makroszinten, „egy nemzet teljesítményében, fejlődésében” (Kovács, 2005: 26.) tartja értelmezhetőnek. A versenyképességet meghatározó tényezőket pedig hasonlóképpen nevezi meg és csoportosítja, ahogyan teszi azt a Versenyképességi Kutató Központ az általuk 1995-ben megfogalmazott nemzetgazdasági versenyképességi definíció dekomponálásakor.

Kovács felhívja a figyelmet arra, hogy az idézett cikk tervezetere tett véleményben Fazekas Károly hangot adott azon álláspontjának, hogy „a nemzetgazdaságokra, a társadalmi rendszerekre kiterjesztett versenyképesség fogalom helyett inkább lehetne használni a »fejlődési képesség« vagy a »fenntartható növekedés-re való képesség« fogalmait” (Kovács, 2005: 44.).

Bató Márk nézeteihez hasonlóakat vall mind a versenyképesség értelmezhetőségi szintjei, mind azok megfogalmazási módjai tekintetében **Szentés Tamás** (Szentés in Blahó, 2007).

Vörös Zsuzsanna egy vállalat versenyképességének javítási lehetőségeit vizsgáló cikkében vállalati versenyképesség alatt a piaci versenyben való sikeres

szereplést ért, amelynek „egyik feltétele, hogy a versenyző vállalkozás alkalmas legyen az általa kitűzött célok elérésére, egy adott piaci szegmensben egy adott termékkel, szolgáltatással olyan pozíció elérésére, amely a különböző érdekkörök, stakeholderok elégedettségét hosszú távon kivívja” (Vörös, 2007: 17.).

Az általam értelmezhető versenyképességi szintek és versenyképesség-definíciók

A megismert megközelítések és a bennem kialakult vélemények alapján versenyképességi szempontból két szintet értelmezek: a termékverseny-képességet és a vállalati versenyképességet, a regionális és a nemzetgazdasági szint vonatkozásában viszont a fejlődési képesség vagy a fenntartható növekedésre való képesség kifejezéseket tartom értelmezhetőnek.

A termék- és a vállalati versenyképességet a következőképpen definiálom:

Versenyképes az a termék, amely:

- fogyasztója számára használati értékkel, megfelelő minőséggel és elfogadható árral rendelkezik, ebben a sorrendben,
- előállítója (vagy eladója) számára forgalomképességének köszönhetően tartós, az elvárt szintnek megfelelő nyereséget biztosít,
- a piacon található hasonló termék között megőrzi vagy növeli piaci részesedését, miközben a termékből származó nyereség is állandó vagy növekvő.

Versenyképes az a vállalat, amely:

- a fentiekben meghatározott értelemben vett versenyképes terméket állít elő vagy értékesít,
- tartósan nyereséget realizál,
- jelenlegi piacain piaci részesedése állandó vagy növekvő és az átrendeződő piacokon az új piaci szegmensekben piaci pozíciót szerez, és megtartja, vagy növeli azt,
- képes a külső és belső környezetében bekövetkező vagy valószínűsíthető változások észlelésére és az ezekre való előzetes (proaktív) vagy utólagos reagálásra,
- elegendő és megfelelő minőségű erőforrással rendelkezik a versenyben történő helytálláshoz: piaci részesedése és jövedelmezősége megtartásához vagy növeléséhez,
- piacbővítési, piacintegrálási szándékkal alkalmas nemzetköziesedésre,
- termékei és erőforrásai révén képes arra, hogy a jövőben is megtarthassa piaci pozícióját és a változásokra való reagálási képességét.

A fenti definíciókat munkadefinícióként kezelem, megfogalmazásuk a további alkotómunka során minden bizonnyal finomodni fog.

A vállalati versenyképesség megfogalmazására azért volt szükségem, mert a definícióra építve elkészíttek egy modellt, amely alkalmas a vállalati versenyképesség mérésére.

Felhasznált irodalom

- Annual Competitiveness Report 2006* (2006): Introduction and Overview, www.forfas.ie/ncc/reports/ncc_annual_06/ch01/ch01_00.html, a letöltés időpontja: 2008. augusztus 13.
- Artnér, A.* (2004): Nemzetgazdasági versenyképesség és törekvés – Írország példája, *Külgazdaság*, XLVIII. évf., november, 58–75.
- Artnér, A.* (2005): Versenyképesség, külföldi tőke, jövedelemelosztás: az ír példa, *Magyar Tudomány*, 2005/3.
- Bakács, A.* (2003): Versenyképesség-konceptiók, a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium által finanszírozott „A hazai közlekedési hálózatok hatékonysága, versenyképessége növelésének lehetőségei a nemzetközi tapasztalatok alapján” (röviden HAVÉR) című kutatási projekt keretében készült tanulmány. Kutatásvezető: Fleischer Tamás. MTA Világ gazdasági Kutatóintézet, www.vki.hu/~tfleisch/~haver/szakirodalom/haver-BAKACS-final-031109.pdf, a letöltés időpontja: 2008. augusztus 13.
- Bató, M.* (2004): Az Európai Unió versenyképessége, PhD-értekezés, Budapest
- Bató, M.* (2005): Versenyképesség az Európai Unióban, Vélemények Nr. 16., ICEG Európai Központ, február
- Blahó, A.* (szerk.) (2007): Világ gazdaságtan, Akadémiai Kiadó, Budapest
- Botos, J.* (1982): Nemzetközi versenyképesség és árforrádlom, KJK, Budapest
- Botos, J.* (2000): Versenyképesség- elemzés: fogalmi körüljárás, hazai esélyek, Farkas B. – Lengyel I. (szerk.): 2000: Versenyképesség – regionális versenyképesség, SZTE Gazdaságtudományi Kar Közlemények, JATEPress, Szeged, 218–234.
- CEC* (1999): Sixth Periodic Report on the Social and Economic Situation and Development of Regions in the European Union. European Commission, Luxembourg
- Commission Communication* (1996): Benchmarking the Competitiveness of European Industry, III.A. 3. 06/10
- CR* (2000): Opinion of the Committee of the Regions on The Competitiveness of European Enterprises in the face of globalisation – How it can be encouraged?, 2000/C 57/05
- Czakó, E.* (2003): Have Competitiveness Research Projects Brought a System Paradigm Shift. *Society and Economy* 25(3): 337–349
- Czakó, E.* (2005): A versenyképességi programok néhány tanulsága a kormányzati szféra számára – az Ír Verseny-

képességi Tanács és a Lisszaboni Stratégia című műhelytanulmány a Versenyképesség Kutatások Műhelytanulmány-sorozat 11. sz. kötete, szeptember

Csáki, Gy. (2004): Versenyképesség és külföldi közvetlen befektetések a mai magyar világgazdaságban, MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Budapest, június

EC (1993): White Paper on Growth, Competitiveness, and Employment: The Challenges and Ways forward into the 21st Century, European Commission, Luxembourg

EC (1994): Competitiveness and Cohesion: Trends in the Regions. Fifth Periodic Report on Social and Economic Situation and Development of the Regions in the Community, European Commission, Luxembourg

EC (2001): European Competitiveness Report 2001, European Commission, Brussels

ECOSTAT (2003): Unió tagország – versenyképesség, Egy soktényezős elemzés gazdaságpolitikai tanulságai, összefoglaló, Időszaki közlemények 20. kötet, www.ecostat.hu/kiadvanyok/idoszaki_kozlemenyek/idosz20.html, Bevezetés, a letöltés időpontja: 2008. augusztus 13.

Éltető, A. (2003a): Versenyképesség a közép-kelet-európai külkereskedelemben, *Közgazdasági Szemle*, L. évf., március, 269–281.

Éltető, A. (2003b): Integráció és nemzetközi versenyképesség – a magyar gazdaság esélyei, MTA Világ gazdasági Kutatóintézet, Műhelytanulmányok 52. szám, november

Fleischer, T. (2003): Az infrastruktúra-hálózatok és a gazdaság versenyképessége, A „Gazdasági versenyképesség: helyzetkép és az állami beavatkozás lehetőségei” című kutatás rész tanulmánya, Pénzügyminisztérium, augusztus

Horváth, Gy. (1998): Európai regionális politika. Budapest-Pécs, Dialóg Campus Kiadó

Horváth, Gy. (2001): A magyar régiók és települések versenyképessége az európai gazdasági térben, *Tér és Társadalom*, XV. évf. 2001/2. 203–231.

Kovács, Á. (2005): Versenyképesség és államháztartás – alternatívák forgatókönyv-választáshoz, *Pénzügyi Szemle*, L. évf., összevont szám, 25–47.

Leader (2001): Global Competitiveness of Rural Areas, “Rural Innovation”, LEADER European Observatory

Lengyel, I. (2000a): Porter-rombusz: a regionális gazdaságfejlesztési stratégiák alapmodellje, *Tér és Társadalom*, XIV. évf. 2000/4. 39–86.

Lengyel, I. (2000b): A regionális versenyképességről, *Közgazdasági Szemle*, XLVII. évf., december, 962–987.

Lengyel, I. (2003): Verseny és területi fejlődés, JATEPress, Szeged

National Council of Competitiveness and Development (2008): www.competitive-greece.gr/greece/definitions/3/article/11524/Article.aspx, a letöltés időpontja: 2008. augusztus 13.

Oblath, G. – Péntes, P. (2003): A hazai gazdaság nemzetközi versenyképessége: értelmezések, mutatók és néhány tanulság, *Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Kar, Competitio*, II. évf. 2. szám, november, 20–41.

- Palkovits, I.* (2000): Szempontok a területi versenyképesség értelmezéséhez, *Tér és Társadalom*, XIV. évf. 2000/2–3, 119–128.
- Szabó, L.* (2003): Magyarország nemzetközi versenyképessége, *Fejlesztés és Finanszírozás*, 2003/1. 14–22.
- Szalavetz, A.* (kutatásvezető) (2004): A gazdasági versenyképesség erősítése – vezetői összefoglaló, MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Budapest, június
- Szentes, T. és munkaközössége* (2005): Fejlődés, versenyképesség, globalizáció, Akadémiai Kiadó, Budapest
- Török, Á.* (1997): A magyar ipar külpiaci versenyképességének elemzése az exportpiaci részarányok alapján. MTA Ipar- és Vállalatgazdaság-kutató Intézet, Budapest
- Török, Á.* (1999a): A versenyképesség és a technológiameenedzsment. Megjelent: Inzelt Annamária (szerk.): Bevezetés az innováció-menedzsmentbe. Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 74–95.
- Török, Á.* (1999b): Verseny a versenyképességért? Bevezetés a mikroszféra-kezelés gazdaságpolitikájába az Európai Unióban és Magyarországon. Miniszterelnöki Hivatal Integrációs Stratégiai Munkacsoportja, Budapest
- Török, Á.* (2003a): A versenyképesség elméleti és mérési kérdései, *Versenyképesség-bemutató*, 2003. 03. 05., kézirat, előadva a Hazai Közlekedési Hálózatok hatékonysága és versenyképessége (HAVER) műhelykonferencián, www.vki.hu/~tfleisch/~haver/indulo.html, a letöltés időpontja: 2008. augusztus 13.
- Török, Á.* (2003b): Mit mérünk mivel? A versenyképesség értelmezéséről és mérési problémáiról. EU-csatlakozás és versenyképesség. Európai Tükör Műhelytanulmányok 93. Miniszterelnöki Hivatal Kormányzati Stratégiai Elemző Központ, Budapest, 73–106.
- UK Competitiveness Indicators 1999* (1999): www.dtstats.net/competitiveness5/Past%20Indicators/UKPC1999.pdf, a letöltés időpontja: 2008. augusztus 13.
- Vörös, Zs.* (2007): Milyen eszközökkel javítható egy vállalat versenyképessége? Elemzés és ötletek a MÁV Zrt. személyszállítási üzletágának (SZÚ) működése alapján, *Vezetéstudomány*, XXXVIII. évf. 1. szám

Cikk beérkezett: 2008. 8. hó

Lektori vélemény alapján véglegesítve: 2008. 11. hó

E SZÁMUNK SZERZŐI

Dr. Bara Zoltán, egyetemi docens, Budapesti Corvinus Egyetem; **Dr. Szabó Lajos**, tanszékvezető egyetemi docens, Pannon Egyetem; **Dancsecz Gabriella**, Egyetemi tanársegéd, Pannon Egyetem; **Dr. Kovács Kármén PhD**, egyetemi adjunktus, Pécsi Tudományegyetem; **Somogyi Márta**, egyetemi adjunktus, Miskolci Egyetem; **Nemes Andrea**, egyetemi adjunktus, Budapesti Corvinus Egyetem