

SOMOGYI Márta

## VERSENYKÉPESSÉG A SZAKIRODALOMBAN – A FOGALMI MEGKÖZELÍTÉSEK ÖSSZEGZÉSE ÉS ELEMZÉSE (I. rész)

A szerző jelen tanulmányában a versenyképesség fogalma körül kialakult megközelítéseket veszi sorra és hasonlítja össze. A versenyképességi fogalmakat, értelmezéseket – a lehetőségekhez képest – időbeli kialakulásuk, megfogalmazásuk sorrendjében mutatja be; ez a megközelítés ugyanis lehetőséget biztosít arra, hogy a fogalom időbeli alakulását (fejlődését, bővülését) is nyomon követhesse. Teszi mindezt azzal a szándékkal, hogy a megismert fogalmak, megközelítési módok és értelmezések segítségével megfogalmazzon egy definíciót, amelyet a továbbiakban mértékadónak tekint. A definíció pedig segítségül fog szolgálni egy vállalati versenyképességet mérő modell kidolgozásához.

*Kulcsszavak:* versenyképesség, definíció, vállalati versenyképesség, nemzetgazdasági versenyképesség

A versenyképesség napjaink egyik leggyakrabban használt kifejezése, „egyre inkább a gazdaságok átfogó minősítésének, teljesítménymérésének az eszközévé válik.” (Török, 2003b: 73. old.) A fogalom tényleges tartalma azonban – meglepő módon – nem egységes, tudományos szempontból mondhatni tisztázatlan: egységesen elfogadott definíciója sincsen a szakirodalomban. Sokan használják úgy, mintha „általános szakmai közmegegyezés lenne” (Török, 2003b: 73. old.) a fogalom értelmezéséről, pedig ez a valóságban nem így van. Nincsen egyetértés arról, hogy valójában mit is jelent a versenyképesség; néhol a korszerűség szinonimájaként, máshol egy gazdaság vagy vállalat általános fejlettségi színvonalának jellemzőjeként használják, megint máshol piaci teljesítményt, üzleti sikerességet, gazdasági növekedést értenek alatta. „A tudomány mindmáig adós maradt a versenyképesség egyértelmű definiálásával.” (Tímár, 2004: 17. old.)

Számos szakember alkotott már definíció(ka)t, ezek azonban jobbára megmaradtak az egyéni használat szintjén, és nem váltak világszerte elfogadottakká, elismertekké. A fogalmak sokasága részben annak is köszönhető, hogy nincsen egyetértés a szakirodalomban abban sem, hogy a versenyképességet milyen szinten tartják értelmezhetőnek: egyes szerzők határozottan kiállnak egy-egy nemzetgazdasági aggregációs szinten értelmezhető versenyképesség mellett vagy ellen, míg

mások több aggregációs szint értelmezését is elfogadhatónak tartják.

### A versenyképesség fogalma a szakirodalomban

A versenyképesség és annak „tudatos” tudományos kutatása az 1980-as évek elején került a vizsgálatok előterébe, amikor is Reagan elnök létrehozta az Ipari Versenyképességi Bizottságot (President Reagan Commission on Industrial Competitiveness), amelynek fő célja javaslatok kidolgozása volt az USA meggyengült piaci pozícióinak erősítésére (Lengyel, 2003: 172. old.). A versenyképesség és „mérése” azonban már sokkal korábban is megjelent a közgazdaságtudományban: sok szerző sokféleképpen értelmezte és közelítette meg ezt a voltaképpen nehezen definiálható fogalmat.

Az egyik megközelítés a klasszikus közgazdaságtani, amelynek képviselői között megemlíthetjük például Smith-t, Ricardót, Hechscher-t és Ohlint, valamint Krugmant. Az általuk képviselt irányzat a fogalmi problémák tisztázására törekedett. Egy nemzetgazdaság nemzetközi versenyképessége alatt általában exportpiaci részesedését és annak változását értik, azaz egy nemzetgazdaság hogyan tudja értékesíteni termékeit, szolgáltatásait a nemzetközi versenyben.

Az 1990-es években – a közgazdaságtani irányzatok mellett – megjelent a versenyképesség kutatásának

gazdálkodástudományi megközelítése is. E megközelítés kezdetben nem a fogalmi problémák tisztázására törekszik, hanem a versenyképesség javítására fogalmaz meg javaslatokat (Lengyel, 2003: 174. old.). A versenyképesség gazdálkodástudományi megközelítésének kialakulása Porter nevéhez fűződik.

### Közgazdaságtudományi megközelítések

Az országok teljesítményei közötti különbségek lehetséges okainak vizsgálata korán a közgazdászok figyelmének középpontjába került. „A versenyképességi kutatások kialakulásának alapját a makroökonomia és a nemzetközi közgazdaságtani elméletek jelentik. ... Vizsgálódásuk középpontjában elsősorban a nemzetközi kereskedelem alakulását befolyásoló tényezők állnak. Magyarzó elméleteik fókuszában a komparatív előnyök, illetve a keresleti és kínálati oldali tényezők állnak.” (Gyuris, 2007: 5. old.)

### Komparatív előnyök

A klasszikus közgazdaságtani megközelítés egyik képviselője Adam Smith, aki a nemzetek gazdagságának módjait kutatva megfogalmazta az abszolút előnyök elvét. „Abszolút előnyről a nemzetközi kereskedelemben akkor beszélhetünk, ha valamely országnak egyes termékek előállításában a munkatermelékenység, illetve a költségek színvonala tekintetében más országgal szemben előnye van, vagyis magasabb termelékenységgel, illetve alacsonyabb költségsszínvonnal rendelkezik.” (Szentés, 1999: 773. old.) Ennek értelmében az országok akkor profitálnak a nemzetközi kereskedelemről, ha olyan termék gyártására specializálódnak, amelyben abszolút előnnyel rendelkeznek (Gyuris, 2007: 7. old.).

Ricardo – továbbfejlesztve Smith elméletét – azt hangsúlyozza, hogy az országok komparatív előnnyel rendelkeznek, és ezek jelentik a nemzetközi kereskedelem előnyeinek forrását. „A komparatív előny a nemzetközi kereskedelemben valamely országnak különböző termékek előállításában a relatív munkatermelékenységek, illetve relatív ráfordításköltségek, vagyis a másik országhoz és a másik termékéhez viszonyított relatív költségek tekintetében fennálló viszonylagos előnye.” (Szentés, 1999: 820. old.)

Ricardo komparatív elméletét Heckscher és Ohlin azzal egészítették ki, hogy a tényezőellátottságra vezették vissza a komparatív előny kialakulását. A Heckscher–Ohlin-tétel szerint minden ország akkor juthat kölcsönösen előnyökhöz a nemzetközi kereskedelemben, ha „a termékek relatív eltérő tényezőigényességét (munkaintenzív vagy tőkeintenzív jellegét) és az ország más országokéhoz viszonyított tényező-

ellátottságát (relatív tőkegazdag vagy munkaerőben gazdag állapotát) figyelembe véve a viszonylag bőven rendelkezésre álló termelési tényező intenzívebb felhasználását igénylő termék termelésére szakosodik.” (Szentés, 1999: 799. old.)

„A Heckscher–Ohlin-modell azonban a valóságban nem működött (Leontief-paradoxon), ezért további elméletek láttak napvilágot.” (Gyuris, 2007: 8. old.)

A Heckscher–Ohlin-modell értelmében az USA – mint tőkeben relatív gazdag ország – tőkeigényes termékeket exportál, és azok termelésére szakosodik, és munkaigényes termékeket importál. A Nobel-díjas Leontief felmérése – és az ezek alapján megfogalmazott paradoxon – szerint azonban az USA a relatív tőkegazdagság ellenére munkaigényes termékeket exportál, és ezek termelésére szakosodik, és tőkeigényes termékeket importál.

A komparatív előnyfogalom klasszikus és neoklasszikus megközelítését, a komparatív költségek elvét fejlesztették tovább a hatvanas években a komparatív előnyök technológiai tényezőire épülő külgazdasági elméletek (Linder, Vernon, Posner, Hirsch). Ezek már valójában nem a komparatív előnyöket vizsgálták, megmutatták viszont annak a fontosságát, hogy „a versenyképesség növeléséhez szükséges a keresleti tényezőkhöz való alkalmazkodás is, és önmagukban az exportkínálat látszólag megfelelő költségárányai sem garantálhatják a versenyképes kivitel” (Török, 2003b: 78. old.).

„Kérdés azonban, hogy a versenyképesség mérése azonosnak tekinthető-e a megnyilvánuló komparatív előnyök mérésével. Ha igen, akkor a versenyképesség elméleti alapja továbbra is a komparatív előny fogalma. Ez a fogalom azonban csak a versenyképesség kínálati oldalára korlátozódik, és nem fedi a kereslet, a piacműködési modell, a technológiai és beszállítói kapcsolatok számos, a versenyképességet ugyancsak alakító tényezőjét.” (Török, 2003b: 81. old.)

A nemzetközi kereskedelem alakulását befolyásoló tényezőket vizsgáló klasszikus közgazdaságtani megközelítés neves alakjaként Krugman azt állítja, hogy „az országok között kölcsönösen előnyös megállapodásokra épülő nemzetközi munkamegosztás érvényesül a komparatív előnyök alapján” (Gyuris, 2007: 9. old.), azaz „két ország kereskedelme szokásos esetben mindkét ország jövedelmét növeli: jelent-e egyáltalán valamit, hogy egyikük versenyképesebb a másiknál?” (Krugman – Obstfeld, 2003: 312. old.). Krugman szerint a versenyképesség fogalma – mint nem makroökonomiai kategória – különben sem értelmezhető nemzetgazdaságokra, csak vállalatok esetében létezik (Krugman, 1994: 31. old.). Az országokra vonat-

kozó versenyképesség fogalom ugyanis „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” (Lengyel, 2000b: 971. old.).

Krugman szerint egy nemzetgazdaság teljesítményének egyetlen mércéje a termelékenység (Artner, 2004). Azt állítja (Krugman, 1994: 32. old.), hogy a versenyképesség tulajdonképpen a termelékenység szinonimájának tekinthető, és a termelékenység határozza meg egy ország fő céljait: a reáljövedelem és az életszínvonal növekedését (Krugman, 1998: 14. old.). A fentiek alapján Krugman a termelékenységet, a termelékenységi szintet és növekedését tartja alkalmasnak azon közgazdasági kategória leírására, amit egyébként versenyképességként szokás érteni (idézi [Lengyel, 2000b: 971. old.]).

Mivel – Krugman szerint – „a versenyképességnek többféle hétköznapi tartalma is van, ... ezért a tudományos igényű munkákban kerülni kell alkalmazását, maradjon hétköznapi, »tudománytalan« kifejezés” (Lengyel, 2000b: 971. old.). De „ha egyesek úgy kívánják, akkor használják a versenyképesség fogalmát mint a termelékenység költői vagy retorikai megfelelőjét” (Lengyel, 2000b: 971. old.).

#### *Keresleti és kínálati oldali tényezők*

Az országok sikeres világszereplésének egy másik magyarázó elméletét a keresleti és a kínálati oldali tényezők versenyképességének vizsgálata jelenti.

„A kínálati (termelési) oldali felfogás szerint az alacsonyabb egységnyi tényező-költségek (például órabérek, nyersanyagárak stb.) vagy a nyereség növekedését, vagy a piaci pozíciók növelését teszik lehetővé a versenytársakhoz képest. Ebben a megközelítésben a versenyképesség a ténylegesen fennálló tényezőellátottságon alapuló komparatív előnyök világszereplés által elismert mértékétől függ.” (Török, 1999b: 28. old.)

„A keresleti (piaci) oldali megközelítés középpontjában az országok külkereskedelmi áruszerkezete, az export-import arányának a változása áll. A versenyképes országok a nemzetközi versenyben jobban tudják növelni piaci részesedésüket vagy termékeiknek az egységnyi értékét a versenytársaikhoz viszonyítva. A versenyképesség forrása elsősorban a magasabb fokú specializációból és a keresleti körülményekhez jobban alkalmazkodó termékdifferenciálásból származhat.” (Török, 1999b: 31–35. old.)

„Ezen klasszikus versenyképességi elméletek további hiányossága” – a keresleti és kínálati oldali versenyképesség összekapcsolásának problémáján túl –, „hogy meglehetősen sok megszorító feltétellel élnek (tökéletes piacok, vámkorlátozások nem léteznek, a nemzetközi kereskedelem költségeit nem veszik figyelembe stb.), továbbá egyáltalán nem veszik figyelembe a transznacionális társaságok létét” (Bakács, 2003: 7. old.).

#### *Gazdálkodástudományi megközelítések*

Az 1990-es években előtérbe került gazdálkodástudományi megközelítés képviselői „nem valamelyik alapvető közgazdaságtani irányzatból kiindulva vezetnek le a versenyképesség fogalmát, hanem a megfigyelhető gazdasági folyamatok és vállalati stratégiák jellemzőit általánosítva törekednek a definíció kidolgozására és értelmezésére” (Lengyel, 2003: 180. old.).

Ezen alapvető megközelítés miatt mindmáig ellentét feszül a két irányzat között: a klasszikus közgazdaságtan hívei támadják a menedzsmenttudományok híveit, mivel azok fogalomhasználata nem megalapozott, nem a klasszikus közgazdaságtani alapfogalmakból levezetett.

A gazdálkodástudományi megközelítés kialakulása szorosan összefonódik Porter nevével és munkásságával. Ez a megközelítés abból indul ki, hogy a vállalatok azok, amelyek a nemzetközi versenyben részt vesznek, és ha ők sikeresek a nemzetközi versenyben, akkor az országuk is sikeres a világgazdaságban, ellenkező esetben pedig az ország is sikertelen; azaz a nemzetközi versenyképességet vállalatok versenyképességére vezet vissza.

Krugmanhoz hasonlóan – korábbi munkáiban – Porter is azt az álláspontot képviseli, hogy a versenyképesség mikroökonómiai fogalom, csak vállalati szinten értelmezhető; makroökonómiai, azaz nemzetgazdasági szinten a termelékenység kifejezés használatát javasolja.

Porter szerint ugyanis egy nemzet elsődleges gazdasági célja, hogy növelje állampolgárai életszínvonalát, ez pedig 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” (Porter, 1990: 6. old.) (idézi [Lengyel, 2000b: 971. old.]) és [Lengyel, 2000a: 42. old.]).

Porter szerint már csak azért sem szerencsés használni a versenyképesség fogalmát tudományos munkákban, mert többértelmű: mást értenek rajta a vállalati szakemberek (a világszereplésen érvényesíthető vállalati versenylényeket), a politikusok (az ország pozitív kül-

kereskedelmi mérlegét) és az elméleti közgazdászok (többségük a munkatermelékenységet) (Porter, 1990: xxi. old.) (idézi [Lengyel, 2000b: 971. old.]) és [Lengyel, 2000a: 42. old.]).

Ricardóhoz hasonlóan azt az elvet vallja, hogy „a külkereskedelmet és a külföldi beruházásokat leginkább a termelékenységek különbségei határozzák meg, amit azonban Ricardo elméleténél szélesebben, a technológiát, a tényezőminőséget és versenymódszereket beleértve” definiál (Porter, 1990: 173. old.) (idézi [Csáki, 2004: 13. old.]).

Szemben Smith abszolút és Ricardo komparatív előny fogalmával, Porter kompetitív, a versenytársakkal szemben megjelenő előnyt értelmez. A versenytársakkal szembeni előnyt azok a tényezők határozzák meg, amelyeket tartósan fenn lehet tartani, és amelyeket a versenytársak nem tudnak ellensúlyozni. Porter szerint a termelékenység meghatározóival és összetevőivel kell foglalkozni, mégpedig iparáganként kell a termelékenység növelésére koncentrálni, és nem általánosan a gazdaságban, mivel egyetlen nemzet sem lehet mindenben versenyképes. Porter egy adott iparágban öt versenytényezőt különböztet meg: az új belépők, a helyettesítés fenyegetettsége, a vevők alkupozíciója, a szállítók alkupozíciója és az iparági versenytársak közötti vetélkedés (Porter, 1993: 27. old.). Ezeket az iparágakat nemzetközileg versenyképesé tevő tényezőket foglalja az ismert Porter-gyémántba (Bakács, 2003: 7. old.).

A kompetitív előnyök megfogalmazására azért volt szükség, mert „napjainkban a nemzetközi munkamegosztásra Porter szerint a komparatív előnyök elmélete nem ad elfogadható magyarázatot. Nemcsak a Leontief-paradoxon figyelhető meg, hanem a komparatív előnyök elmélete nincs tekintettel a méretgazdaságosságra, a technológia és a kapcsolódó know-how jelentőségére, a termékdifferenciálásra és a monopolisztikus piacokra, a vállalati hálózatok és stratégiai szövetségek megerősödésére, valamint állandónak tekintett egy országon belül a termelési tényezőket, és nem foglalkozik a termelési tényezők (tőke, munkaerő) országok közötti áramlásával. A fentiek miatt a komparatív előnyök elméletét tovább kell fejleszteni, döntően azon globális vállalatok versenysztratégiájából kiindulva, amelyek egy-egy iparágat megjelenítenek a nemzetközi versenyben, és amely vállalatok az innovációk kidolgozásában és alkalmazásában, a technológiák fejlesztésében, a termékdifferenciálásban, a kormányzati politikák befolyásolásában stb. élen járnak. Porter javaslata ezen továbbfejlesztésre a kompetitív előnyök elmélete, amely a nemzetközi (és regionális) munkamegosztás új tényezőit rendszerezi” (Lengyel, 2000a: 46–47. old.).

Porter az 1990-es évek második felében módosította álláspontját, és a versenyképesség fogalmát országokra és régiókra is használja (Porter, 1995) (Porter, 1998) (Porter, 1999).

„Porter szerint egy régió akkor versenyképes, ha a helyi üzleti környezet az ott működő domináns üzletágak/iparágak, illetve klaszterek számára tartós versenylényeket nyújt, így lényegében a globális iparágak versenyképességére vezetjük vissza a régiók versenyképességét. Nyilvánvalóan Porter csak formálisan módosított korábbi álláspontját, a versenyképesség szót a régióban domináns üzletágak, klaszterek termelékenységének szinonimájaként használja.” (Lengyel, 2000b: 973. old.)

Szerinte ugyanis az életszínvonalat (jólétet) a termelékenység határozza meg, ... 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, a térségi gazdasági bázis határozza meg a kifinomult vállalati működéssel és hatékony versenysztratégiákkal együttesen (Porter, 1999).

Az eddig említett szerzők munkásságának bemutatása során viszonylag könnyen betartható volt az időrendiség és az irányzathoz való tartozás egyidejű kezelése. Mivel azonban az 1990-es évek közepe után egymás mellett él a közgazdaságtani és a gazdálkodástudományi megközelítés, ezért a továbbiakban a bevezetésben meghatározott logikának megfelelően, időrendben tárgyalom a szerzőket és versenyképesség-megközelítéseiket. E logika alól az alábbi esetben tesztek kivételt: egyes szerzők munkásságuk során többféle, saját tapasztalatokon alapuló vagy mások hatására módosított versenyképesség-felfogást is képviselnek; ezen szerzők esetében célszerűbbnek – a változást jobban megvilágítóan – tartom a szerzőhöz kapcsolódóan bemutatni a felfogásbeli módosítást, és ezért nem ragaszkodom a szigorú időrendiséghez.

A versenyképesség fogalmával és témakörével nemzetközi szervezetek is foglalkoznak; az ő versenyképesség-felfogásuk is bemutatásra kerül a következőkben.

#### *A versenyképesség fogalmi megközelítései az 1990-es évektől napjainkig*

**Laura D'Andrea Tyson**, az Egyesült Államok Elnöke Gazdasági Tanácsadó Testületének elnöke a nemzetközi versenyképességet a következőképpen definiálta: versenyképességünk nem más, mint „az a képességünk, hogy olyan javakat és szolgáltatásokat állítsunk elő, amelyek kiállják a nemzetközi verseny próbáját, miközben polgáraink növekvő és fenntartható

jólétet élveznek” (D’Andrea Tyson, 1992) (idézi [Csáki, 2004: 20. old.]).

Ezen definíció nem maradt „nyom nélkül” szakmai körökben: egyrészt Krugman illetve kritikával, másrészt az OECD, valamint Chikán Attila és munkatársai is felhasználták e definíciót saját versenyképesség definíciójuk megfogalmazásakor.

Krugman kritikája szerint „bármennyire is logikus hangzik a gondolat, nem sok tartalmat rejt magában” (Csáki, 2004: 20. old.). Indoklása a következőképpen hangzott:

- „Ha egy országban viszonylag kicsiny az export jelentősége, ... akkor a kereskedelmi mérleg egyensúlya alapvetően a valutaárfolyam helyes megválasztásától függ. Mivel azonban az exportnak kicsiny a gazdaság egészére gyakorolt hatása, a valutaárfolyam alig hat az életszínvonalra. Ebben az esetben tehát a versenyképesség szinte kizárólag belső tényezők, mindenekelőtt a termelékenység alakulásának függvénye. Mivel az export részaránya kicsiny, ez a »versenyképesség« nem más országok versenyképességével hasonlítódik össze, hanem a termelékenység időbeli változását tükrözi – egy adott nemzetgazdaságon belül. Ebben az esetben tehát a versenyképesség egyszerűen a termelékenység torz elnevezése.” (Csáki, 2004: 20–21. old.)
- „Ha a külkereskedelem szerepe nő, ...ebben az esetben előfordulhat, hogy ...a külpiaci versenyképesség fenntartása, azaz a termékek és szolgáltatások exportképességének, külpiaci eladhatóságának érdekében folyamatosan le kell értékelnünk a nemzeti valutát. Így csökkenhet az életszínvonal, hiszen megdrágulnak az importtermékek. A belgazdasági növekedést tehát kiegyenlíti a cserearány-romlás. Ebben az esetben valódi versenyképességről beszélhetünk.” (Csáki, 2004: 20–21. old.)

Az ezen megközelítés hatására megfogalmazott OECD- és Chikán-féle definíciókat a későbbiekben ismertetem.

Mint az előbbiekben említettem, az OECD átvette az Egyesült Államok elnöki bizottsági jelentésének versenyképesség-megközelítését, és az alábbiakban adta meg a versenyképesség definícióját: a versenyképesség „annak a fokmérője, hogy szabadpiaci körülmények között mennyire képes egy ország nemzetközi piacokra eladható árukat és szolgáltatásokat termelni, miközben hosszabb távon fenntartja és növeli lakossága életszínvonalát” (idézi [Éltető, 2003b: 4. old.]).

Ez a definíció a későbbiekben némiképpen átfogalmazásra került, megmaradt azonban a megközelítés jellege; a versenyképesség „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” (Hatzichronoglou, 1996: 61. old.) (Wienert, 1997: 55. old.) (idézi [Lengyel, 2000b: 974. old.]).

Mint az a fent említett definícióból is látható, az OECD értelmez regionális versenyképességet is; a regionális versenyképesség „...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: 35. old.) (idézi [Lengyel, 2000b: 974. old.]).

Az OECD kiadványai a mikroszintű, a makroszintű (nemzetgazdasági) és a regionális versenyképészen kívül strukturális versenyképességet is megkülönböztetnek. A strukturális versenyképesség azt jelenti, hogy „a nemzeti versenyképesség nem egyszerűen a vállalatok teljesítményének valamiféle összege vagy átlaga, hanem összetett, »strukturális« tényezőkön keresztül vissza is hat a vállalati versenyképességre. A strukturális tényezők széles köre azokat az országspecifikus feltételeket jelenti, amelyek között a vállalatok működnek, például a gazdaságpolitika, az infrastruktúra, a tőkepiacok helyzete, a szolgáltatások színvonala, a kutatás-fejlesztés jellemzői” (Éltető, 2003a: 270. old.).

Az OECD által megfogalmazott versenyképesség-definícióra később is találhatunk közvetlen vagy közvetett hivatkozásokat, utalásokat: az Egyesült Királyság 1999-es versenyképességi mutatószámainak (UK Competitiveness Indicators 1999) megjelentetésekor az OECD-definícióra mint széles körben elfogadott meghatározásra hivatkoznak, illetve a Chikán Attila és a Versenyképességi Kutató Központ munkája során elkészített meghatározások alapja az OECD-definíció alapjául is szolgáló, az Egyesült Államok elnöki bizottsági jelentésének definíciója volt.

**Aiginger** (Aiginger: in Devine – Katsoulacos – Sugden, 1995) a következőképpen definiálja a (makroszintű) versenyképességet: „a piaci részesedés fenntartásának képessége, miközben magas és fenntartható jövedelmek realizálódnak javuló társadalmi és környezeti viszonyok mellett” (idézi [Bíró, 2005: 4. old.]). „Az Aiginger-féle ... definícióból egyértelműen kiolvasható a környezettel ... szembeni kritérium. A definícióban ugyancsak megjelenik a fenntarthatóság kritériuma is, ami a hosszabb távon gondolkodás, a természeti,

környezetvédelmi szempontoknak a – versenyképesség érdekében való – tudatos figyelembevételére hívja fel a figyelmet. Egy vállalat azáltal is versenyképessé válhat, hogy a környezetvédelemmel kapcsolatos társadalmi igényekre megfelelően és időben reagál.” (Bíró, 2005: 4. old.)

**Aiginger és Landesmann** (Aiginger – Landesmann, 2002) „egy ország versenyképességének három szintjét különbözteti meg. Egyrészt, egy nyitott gazdaság jövedelemtermelő képességéről van szó, amihez a termelékenység és a foglalkoztatottak járulnak hozzá. Másrészt, egy időperiódusban a versenyképesség úgy is vizsgálható, hogy egy ország honnan indult és hogyan tudta fenntartani fejlődését. Harmadrészt, a versenyképességet még tágabban is lehet értelmezni, például a szociális, egészségügyi rendszert, oktatást, környezetvédelmet is figyelembe véve” (idézi [Éltető, 2003a: 270. old.]).

**Chikán Attila** és a nevével és munkásságával szoros összefonódó Versenyképességi Kutató Központ által végzett kutatások mikro- és makroszintű versenyképességet is értelmeznek.

Az említett szoros kapcsolat miatt fontosnak tartom röviden bemutatni a Versenyképességi Kutató Központ célját, tevékenységét, majd pedig az általuk értelmezett versenyképességfogalmakat.

„A Versenyképesség Kutató Központ 1999-ben alakult meg azzal a céllal, hogy az 1995–1997 között lezajlott »Versenyben a világgal – a magyar gazdaság versenyképességének mikrogazdasági tényezői« című kutatási program szellemiségére és eredményeire építve vállalati versenyképességgel foglalkozó kutatásokat végezzen és koordináljon.” „A központ kiemelkedő tevékenységét a vállalati versenyképességi kérdőíves felmérések gondozása és időről időre történő megismétlése jelenti.” (Czakó, 2005: 9–10. old.) A vállalati versenyképességi kérdőíves felmérést először 1996-ban végezték el, majd 1999-ben és 2004-ben megismételték.

Noha a Versenyképesség Kutató Központ elsődlegesen a vállalati versenyképesség összetevőit kutatja, kutatásaikban jelen vannak a makrogazdasági, kormányzati versenyképességi programokra vonatkozó elemek is.

A kutatások kezdetén megszületett egy nemzetgazdasági és egy vállalati versenyképességi definíció, amelyeket a későbbi kutatások során kisebb-nagyobb mértékben módosítottak.

Az 1995-ös definíciók megalkotására „az akkori egyesült államokbeli, később az Európai Unió ... versenyképesség-megközelítéseiben is felelhető gondolat” hatott, miszerint „egy nemzetgazdaság végső soron akkor versenyképes, ha vállalatai versenyképesek” (Czakó, 2005: 9. old.).

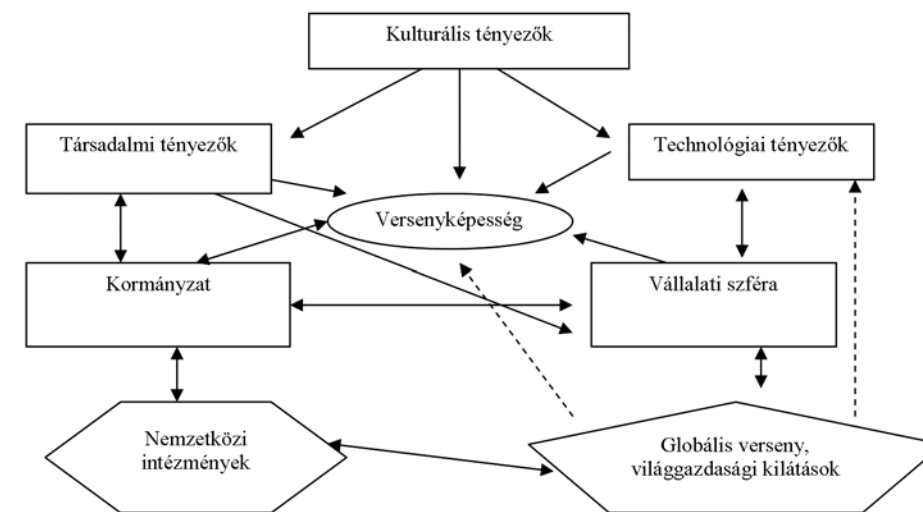
Az 1995-ös nemzetgazdasági definíció a következőképpen hangzott: „a versenyképesség egy nemzetgazdaság azon képességét jelenti, amelynek alapján – a nemzetközi kereskedelem támasztotta követelményeknek megfelelően – úgy képes termelni, elosztani és/vagy szolgáltatni termékeket, hogy közben saját termelési tényezőinek hozadéka növekszik” (Chikán, 1998) [idézi Pitti, 2002: 15. old.] (Czakó, 2004: 121. old.).

A definíciót a kutatás érdekében dekomponálták; az 1995–97-es kutatási program által vizsgált összetevőit az 1. ábra tartalmazza.

1. ábra

**A nemzetgazdasági versenyképességet meghatározó tényezők**

Forrás: (Czakó, 2004: 121. old.)



Ennek a nemzetgazdasági meghatározásnak bírálója is akadt Török Ádám személyében, aki szerint „ez a fogalom világos, és tartalmilag egyet is lehet érteni vele, csak hogy feltételek kombinációjaként jelenik meg. Így nem tartalmazza a mérhetőség lehetőségét, ezért tehát ebben a formájában nem használható nemzetközi összehasonlításra” (Török, 2003b: 74. old.).

Az 1995-ös vállalati versenyképességi fogalom pedig az alábbi volt: „egy nemzetgazdaságban azokat a vállalatokat tekintjük versenyképesnek, amelyek a társadalmilag elfogadható normák betartása mellett a

számukra elérhető erőforrásokat minél nagyobb nyereségfolyammá képesek transzformálni, képesek a működésüket befolyásoló környezet és a vállalatukon belüli változások észlelésére és az ezekhez való alkalmazkodásra annak érdekében, hogy a nyereségfolyam lehetővé tegye tartós működőképességüket” (Chikán – Czakó, 2002: 31. old.) (idézi: [Lengyel, 2003: 173. old.]). „Chikán és szerzőtársainak definíciója tehát a termelési tényezők felhasználásának elemzését helyezi a versenyképességi kutatások középpontjába.” (Bató, 2004: 8. old.)

A versenyképességi felmérés 2004-es megismétlésekor az 1995-ös versenyképesség-definíciókat újrafogalmazták az alábbiak szerint.

A nemzetgazdaság versenyképessége „a nemzetgazdaságnak az a képessége, hogy úgy tud létrehozni, felhasználni, illetve a globális verseny keretei között értékesíteni termékeket és szolgáltatásokat, hogy közben saját termelési tényezőinek hozadéka, s ezzel párhuzamosan állampolgárainak jóléte fenntartható módon növekszik. Ezen versenyképesség feltétele az erőforrások termelékenységnövekedésének elősegítése a vállalatok és más intézmények hatékonyságának növekedését biztosító feltételek folyamatos fenntartása útján” (Chikán – Czakó – Kazainé, 2006b: 8. old.).

Az 1995-ös fogalom több tényezővel is bővült:

- a nemzetközi kereskedelem helyett a globális verseny a nemzetgazdasági versenyképesség „színtere”,
- megjelenik az állampolgárok jólétének növekedése mint a versenyképesség egyik célja,
- megjelenik a fenntarthatóság is, ami „a hosszabb távon gondolkodás, a természeti, környezetvédelmi szempontoknak a – versenyképesség érdekében való – tudatos figyelembevételére hívja fel a figyelmet” (Bíró, 2005: 4. old),
- a versenyképesség elérését feltételhez, az erőforrások termelékenységnövekedéséhez köti, ezzel „igyekszik logikailag összekapcsolni a makrogazdasági termelékenységet a mikroszférával (iparágak és vállalatok)” (Czakó, 2005: 11. old.).

A vállalati versenyképesség definíciója jelentősen módosult a 2004-es kutatás során. Eszerint „a vállalati versenyképesség a vállalatnak azon képessége, hogy a társadalmi felelősség normáinak betartása mellett tartósan tud olyan termékeket és szolgáltatásokat kínálni a fogyasztóknak, amelyeket azok a versenytársak termékeinél (szolgáltatásainál) inkább hajlandók a vállalat számára nyereséget biztosító feltételek mellett megfizetni. Ezen versenyképesség feltétele, hogy a vállalat

legyen képes a környezeti és a vállalaton belüli változások érzékelésére és az ezekhez való alkalmazkodásra a versenytársaknál tartósan kedvezőbb piaci versenykritériumok teljesítésével” (Chikán – Czakó, 2005: 13. old.) (Chikán – Czakó – Kazainé, 2006b: 9. old.).

A vállalati versenyképesség definíció újdonsága a relatív jelleg: a versenytársak és a hozzájuk történő viszonyítás megjelenése a definícióban.

Ez a 2004-es definíció „az erőforrás-alapú vállalatelmélet talaján áll, ...amely szerint a vállalat sikere a saját – nem, vagy nehezen másolható – erőforrásain múlik. Ezek az erőforrások sikerpotenciált jelentenek, de ennek realizálása csak megfelelően megválasztott és végrehajtott stratégia alapján lehetséges. Ez megköveteli, hogy a vállalat állandóan újratermeljen versenyelőnyt biztosító tulajdonságokat, erőforrásokat, proaktív módon alkalmazkodva (azaz előre jelezve és felkészülve) viszonyuljon a környezet változásaihoz. A versenyképesség feltétele tehát a folytonos működőképesség fenntartása mellett a változásoképeség (proaktív adaptivitás) folyamatos fenntartása, ezek együtt vezethetnek el a környezet által elismert teljesítményhez” (Chikán, 2006a: 44. old.).

A 2004-es vállalati versenyképességi definíciónak „az összetevői megteremtik a vállalati versenyképesség többszintű értelmezési lehetőségét: termék, vállalat és iparág/szektor, és további elemzési lehetőséget kínálnak” (Czakó, 2005: 11. old.).

A továbbiakban azokat a versenyképességi szinteket mutatom be, amelyeket Czakó Erzsébet mint a Versenyképességi Kutató Központ munkatársa értelmezhetőnek tart; ismertetem az egyes szintekhez tartozó főbb jellemzőket, illetve a nemzetgazdasági és a vállalati versenyképesség kapcsolódásának lehetőségét.

Az 1. táblázat a versenyképesség négy szintjét, valamint az egyes szintekhez tartozó versenyképességi tényezőket tartalmazza.

Az egyes versenyképességi tényezők értelmezése a következő:

- a hosszú távú eredményes működés feltételei: milyen feltételeknek kell megfelelni az egyes szinteken ahhoz, hogy a működés eredményesnek tekinthető legyen,
- a legfontosabb érintett csoportok: azok a csoportok, amelyek a legközvetlenebbül képesek befolyásolni a hosszú távú eredményes működést,
- a legnagyobb kockázatot vállalók: azok az érintettek, akik a legnagyobb kockázatot vállalják az adott versenyképességi szint vonatkozásában, akik a versenyképesség adott szintjén a versenyképesség legfőbb aktorainak is tekinthetők,

- a „Mihez, kihez képest?” tényező: mihez, kihez képest szükséges előnyöket realizálni az adott versenyképességi szinten (Czakó, 2005: 12. old.).

sen elvárt rentabilitása nem kisebb az elvártnál” (Kozma, 1995: 1. old.).

– A szerző ad egy másik értelmezést is a vállalati

1. táblázat

**A versenyképesség szintjei és összetevői**

Forrás: (Czakó, 2005: 13. old.)

| Szint                                | A versenyképesség tényezői   |  |   |  |
|--------------------------------------|--|--|---|--|
|                                      | A hosszú távú eredményes működés feltételei                                  | A legfontosabb érintett csoportok  | A legnagyobb kockázatot vállalók  | Mihez, kihez képest? Viszonyítási pont (benchmark)                     |
| <b>Termék, illetve termékcsoport</b> | Fogyasztók igényei és döntéseik alakítása<br>Termékjellemzők<br>Költség < ár | Fogyasztók: érték<br>Vállalat: árbevétel   | Felsővezetők: nyereség  | Hazai vállalatok termékei<br>Exportpiacok termékei<br>Import termékek. |
| <b>Vállalat</b>                      | Nyereséges működés és változásoképeség                                       | Felsővezetők: cash flow, tulajdonosi érdekeltség<br>Alkalmazottak: jövedelem, munkasopst, munkahelyi légkör  | Tulajdonosok: a befektetett tőke megtérülése, illetve cash flow<br>Felsővezetők: presztízs, jövedelem | Hazai vállalatok, nemzetközi vállalatok, illetve érdekeltségeik        |
| <b>Szektor, iparág</b>               | Kereslet, termék, technológia, az értéklánc kritikus tevékenységei           | Vállalatvezetés: vállalatok fennmaradása<br>Munkavállalók: munkahelyek<br>Beszállítók: piac<br>Vevők: termékek, szolgáltatások   | Felsővezetők és tulajdonosok: fennmaradás és növekedési lehetőség                                     | Külföldi vállalatok csoportjai   |
| <b>Nemzetgazdaság</b>                | Hosszú távú hatékony tényezőfelhasználás és megújítás                        | Állampolgárok: méltányos jövedelemelosztás és életszínvonal-növekedés<br>Iparági és szakmai szervezetek: a hazai működés támogatása<br>Kormány: egyensúly és növekedés | Kormány: A politikai hatalom megtartása   | Önmagához és hasonló fejlettségű országokhoz, régiókhoz képest         |

**Kozma Ferenc** „kétlépcsősen” értelmezi a versenyképességet: termék- és vállalati szinten; a versenyképesség mértékét pedig egy olyan viszonyzámmal közelíti meg, amelynek számlálója a tényleges, a nevezője pedig az elvárt rentabilitás (Kozma, 1995: 2. old.). Mind a termék-, mind a vállalati versenyképességre több definíciót is megfogalmaz.

A termék-versenyképességre:

– „versenyképes az a termék, amelynek ténylegesen elvárt rentabilitása nem kisebb az elvártnál” (Kozma, 1995: 1. old.),

– „a vállalat számára versenyképes az a termék, amelynek cserearányai kedvezőbbek a vállalati átlagosnál, a fajlagos tényezőfelhasználás területén pedig nagyobb előnyben van a piaci ár által honorált szintekhez képest, mint a vállalat többi termékei esetében” (Kozma, 1995: 3. old).

A vállalati versenyképességre:

– „Versenyképes az a vállalat, amelynek „ténylege-

versenyképességre: „a vállalati menedzsment az 'i' termék rentabilitását a többi, konkurens vállalat 'i' termékkibocsátásának haszonrátájával veti össze” (Kozma, 1995: 3. old.). Azt azonban maga a szerző is elismeri, hogy ez a szemlélet „»elméleties« ízü: piacgazdasági viszonyok között ugyanis a konkurens cserearányait, döntési szabadságfokát és fajlagosait legfeljebb durván becsülni lehet, s ez esetben erősen megnő annak a veszélye, hogy a végeredmény minősége erősen tükrözni fogja a betáplált premisszákat milyenségét” (Kozma, 1995: 3. old.).

– A vállalati versenyképesség „az egyes áruképből tevődik össze” (Kozma, 1995: 3. old.). „Vagyis a vállalati menedzsment végül is termék-versenyképességekből összetett vállalati versenyképességgel számol. Akkor is, ha tisztában van azzal, hogy a piacon közvetlenül csak a termékei méretnek meg, a versenyben ők vesznek részt. ... Vagy-

is a vállalat is megmérettetik kibocsátott, kínált áruinak piaci sikerein keresztül. A vállalat akkor versenyképes, ha áruai versenyképesek, vagyis ha teljes kibocsátása után nem kevesebb, mint elvárt hasznot kasszíroz.” (Kozma, 1995: 3. old.)

A piaci versenyképességnek külső és belső jelét különbözteti meg; külső jele az, hogy „a kínálatot megtestesítő 'ágens' a kereslet kívánalmainak megfelelő árut (terméket vagy szolgáltatást, netán termelési tényezőt vagy pénzt) a kereslet által megkívánt kondíciók között tudja rendelkezésre bocsátani. Belső jele pedig az, hogy mindezt – az adott piaci ár figyelembevételével – kielégítő költségviszonyok mellett képes teljesíteni. Mindez végül is olyan rentabilitásban kulminál, amely a kínáló számára piaci pozícióvesztés nélkül működést képes biztosítani” (Kozma, 1995: 1. old.).

„Csak az a vállalkozás képes stratégiai léptékben is versenyképesen szerepelni a piacon, amely a külső és belső kritériumoknak egyaránt megfelel.” (Kozma, 1995: 1. old.) „Ha a külsőleg versenyképes kínáló csak azon az áron képes piaci pozícióját erősíteni (vagy fenntartani), hogy súlyos és hosszan tartó kompromisszumot vállal elvárt haszonrátája rovására, előbb-utóbb ki fog fulladni.” (Kozma, 1995: 1. old.)

A versenyképesség külső jele arra utal, hogy „a versenyképesség »kívülről« szemlélve mintha használatiérték-jellegű jelenség volna (»kapkodnak az áruja után«), »belülről« pedig egy kritikus haszonrátával volna kifejezhető: ti. a legalacsonyabb olyan haszonnal, amely még nem teszi kétségessé a vállalkozás »dinamikus szinttartását«” (Kozma, 1995: 1. old.). E haszonrátát nevezi Kozma „*elvárt haszonnak*” (Kozma, 1995: 1. old.).

Kozma a versenyképesség külső és belső jelének értelmezésének megkülönböztetésével tulajdonképpen a keresleti és kínálati oldali versenyképességre utal, amelynek jelentőségére Török Ádám hívja fel a figyelmet a későbbiekben.

Annak ellenére, hogy Kozma a versenyképesség értelmezhetősegek a termék- és a vállalati szintet nevesíti, a nemzetgazdasági versenyképességre is ad definíciót:

„»Versenyképes« az a nemzetgazdaság, amelynek vállalatai zömében versenyképesen szerepelnek a külpiacokon, zömében versenyképes árukkal, és ezzel hozzásegítenek a nemzetgazdaság belső és külgazdasági prosperálásához.” (Kozma, 1995: 7. old.) Hozzáteszi ugyan, hogy a nemzetközi piacon „versenyképes” nemzetgazdaság helyett valójában a „nemzetközi piacokon jól prosperáló árukkal és vállalatokkal rendelkező nemzetgazdaságról” (Kozma, 1995: 6. old.) kellene beszélni. „Olyan ország érdemli ki ezt a megtisztelő jelzőt,

amely a nemzetközi költség-haszon követelményekhez viszonyítva se nem drágán jelenik meg az exporttermékei zömével, se nem mond le az eladási lehetőségek kedvéért áruai és vállalatai zömének elvárt haszonszintjéről, se nem kényszerül arra, hogy akár vállalatokon belüli jövedelemátcsoportosítással, akár költségvetési eredetű szubvencionálással, vagy más »nemzeti ajándékkal« érje el az export virtuális haszonrátáját: vagyis nem szorul rá arra, hogy gazdaságtalan exportot bonyolítson le: a normális működéshez és fejlődéshez szükséges importot gazdaságos exporttal is fedezni tudja” (Kozma, 1995: 6. old.).

Másféle csoportosításban definiálja a nemzeti szintű versenyképességet **Trabold** és **Schüller** (Trabold, 1995) (Schüller, 2000: 34. old.). Három tulajdonsággal írják le a fogalmat: 1. (export)értékesítés képessége (ability to sell), 2. a mobil termelési tényezők vonzásának képessége (ability to attract), 3. innovációs képesség (ability to innovate). A nemzeti versenyképesség e mindhárom tényezője többféle mutató segítségével vizsgálható. Az értékesítés, exportképesség a folyó fizetési mérleg, cserearány, illetve a világgazdasági részesedés mutatóival írható le. A „vonzási képesség” leginkább a telephelyelőnyök, ország-, illetve „lokációs-specifikus” tényezők összességéeként írható le. Az innovációs képesség jellegzetes mutatói például a K+F kiadások, oktatási színvonal, kutatói állomány, benyújtott szabadalmak száma (Éltető, 2003a: 270. old.).

Az Amerikai Egyesült Államok elnökének **ipari versenyképességgel foglalkozó bizottsága** az alábbiakban definiálta a sokat vitatott fogalmat: „egy nemzet versenyképessége annak fokmérője, hogy tökéletes versenyfeltételek mellett mennyire képes a világgazdaságon (is) eladható termékeket és szolgáltatásokat létrehozni, miközben az ország állampolgárainak reáljövedelme nő” (Rapkin – Avery, 1995: 2. old.) (idézi [Bakács, 2003: 4. old.]).

A svájci székhelyű **World Economic Forum (WEF)** 1979 óta foglalkozik versenyképesség-elemzéssel. Egy 1996-os versenyképesség-felfogás szerint a versenyképesség egy országnak azon képessége, hogy az egy főre eső GDP-vel mérhető növekedés fenntartható magas ütemének elérésére képes (World Economic Forum, 1996: 19. old.) (idézi [Annual Competitiveness Report 1998, 1998]).

A 2006-ban a szervezet honlapján elérhető definíció alap gondolata megegyezik a tíz évvel korábbi megközelítéssel, de pontosabban fogalmaz: a versenyképesség azon tényezők, elvek és intézmények összessége, amelyek egy ország termelékenységét szintjét meghatározzák, és ezáltal meghatározzák egy ország által elérhető jólét szintjét is (Lopez – Claros – Porter – Schwab,

2005: 3. old.). Vagyis a versenyképesség alapja a termelékenység és az ezáltal elérhető jólét, illetve gazdasági növekedés.

Nem értenek viszont egyet azzal a széles körben elterjedt nézettel, miszerint a versenyképesség célja a növekvő exportteljesítmény elérése, amely például a megnövekedett piaci részesedéssel mérhető; szerintük ugyanis a kereskedelem csak egy kis része a teljes képnek (Lopez – Claros – Altinger – Blanke – Drzeniek – Mia, 2006: 3. old.).

A WEF munkájában Porter is tevékeny részt vállalt, így nem meglepő a két versenyképesség-megközelítés hasonlósága.

A szintén svájci székhelyű **International Institute for Management Development (IMD)** 1989 óta foglalkozik versenyképesség-elemzéssel. Egy 1996-os fogalom szerint a versenyképesség egy ország értékteljesítő, és ezáltal nemzeti jólétet növelő képessége eszközeinek és folyamatainak, vonzerejének és agresszivitásának, globális és helyi jellegének kezelése, és ezen összefüggéseknek egy gazdasági és szociális modellbe történő integrálása által (Annual Competitiveness Report, 1998, 1998).

Ezt a definíciót az idők folyamán átfogalmazták, és 2006-ban már az a gondolat képezi a versenyképesség-megközelítés alapját, hogy a versenyképességet nem lehet csupán a GDP-re és a termelékenységre szűkíteni; a vállalkozások számára értékteljesítésre lehetőséget adó, illetve a lakosság jólétét biztosító környezet kialakításának képességét értik egy ország versenyképessége alatt.

Az ún. akadémiai definíció ezt így fogalmazza meg: a nemzeti versenyképesség a közgazdaságtan egyik területe; azokat a tényezőket és politikákat elemzi, amelyek formálják egy nemzet azon képességét, hogy létre tudjon hozni és fenn tudjon tartani egy olyan környezetet, amely nagyobb értékteljesítést biztosít a vállalatok számára és nagyobb jólétet a lakosság számára (Garelli, 2006: 2. old.). Hozzáteszik, hogy értéket csak vállalkozások képesek létrehozni, az országok közvetlenül nem, és kétség sem férhet hozzá, hogy a versenyképes vállalkozások a motorjai egy ország versenyképességének, ők adják a jólét megteremtésének alapját.

Az akadémiai mellett egy tömör, rövidített definíciót is megadnak: a versenyképesség azt elemzi, hogy országok és vállalkozások hogyan gazdálkodnak kompetenciáik összességével a jólét vagy a profit elérése érdekében (Garelli, 2006: 1. old.). E definíciót kísérő magyarázatok között feltűnik a komparatív előnyök fogalma a következő összefüggésben: egy versenyképes személy, vállalkozás vagy ország komparatív előnyök megtalálására törekszik. Az IMD felfogásában értelmezhető vállalati és nemzetgazdasági szintű versenyk-

épesség is, tevékenységüket azonban a nemzetgazdasági szintű versenyképesség vizsgálatára összpontosítják (IMD World Competitiveness Yearbook, 2008).

A tanulmány második részében folytatom a versenyképességi megközelítések bemutatását, valamint megfogalmazom a saját versenyképesség definíciómat.

## Felhasznált irodalom

- Aiginger, K. in P. – Devine, Y., Katsoulacos and R., Sugden (editors) (1995): Creating a Dynamically Competitive Economy: Defining Competitiveness of a Nation and a Case Study”; Competitiveness, Subsidiarity and Objectives, Routledge, London
- Aiginger, K. – Landesmann, M. (2002): Competitive Economic Performance: the European View. Wifo Working Papers, No. 179.
- Annual Competitiveness Report 1998 (1998): Annex 1 Definitions of Competitiveness issued by the National Competitiveness Council (NCC); www.forfas.ie/ncc/reports/ncc/ann1.htm; a letöltés időpontja: 2008. augusztus 13.
- Artner A. (2004): Nemzetgazdasági versenyképesség és tőkevonás – Írország példája. Külgazdaság, XLVIII. évf., november, 58–75.
- Bakács, A. (2003): Versenyképesség koncepciók; a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium által finanszírozott „A hazai közlekedési hálózatok hatékonysága, versenyképessége növelésének lehetőségei a nemzetközi tapasztalatok alapján” (röviden HAVER) című kutatási projekt keretében készült tanulmány. Kutatásvezető: Fleischer Tamás. MTA Világgazdasági 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
- Bíró P. (2005): Környezetvédelem és versenyképesség. Készült a Magyarország 2015 projekt keretében, Budapest, október
- Chikán A. (1998): Vállalatgazdaságtan. Aula Kiadó, Budapest
- Chikán A. – Czako E. (2002): Kis nemzetgazdaságok versenyképessége a globális gazdaságban – a magyar példa. In: Chikán A. – Czako E. – Zoltayné Paprika Z. (szerk.): Vállalati versenyképesség a globalizálódó magyar gazdaságban. Akadémiai Kiadó, Budapest, 27–40.
- Chikán A. – Czako E. (2005): Kutatási tervtanulmány, Versenyben a világgal, 2004–2006, Gazdasági versenyképességünk vállalati nézőpontból című kutatás, 1. sz. műhelytanulmány, Budapesti Corvinus Egyetem, Vállalatgazdaságtan Intézet, Versenyképesség Kutató Központ, Budapest
- Chikán A. (2006a): A vállalati versenyképesség mérése – Egy versenyképességi index és alkalmazása; Pénzügyi Szemle; 2006/1.; 42–56.
- Chikán A. – Czako E. – Kazainé Ónodi A. (2006b): Gazdasági versenyképességünk vállalati nézőpontból –

- Versenyben a világgal 2004–2006 kutatási program; Zárótanulmány, december
- Czakó E. (2004): Miért versenyképes a versenyképesség? – a versenyképességi listák újdonságai, in: Czakó E. – Dobos I. – Kőhegyi A. (szerk.) (2004) Vállalati versenyképesség, logisztika, készletek. Tanulmányok Chikán Attila tiszteletére, BKÁE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest, 119–127.
- Czakó E. (2005): A versenyképességi programok néhány tanulsága a kormányzati szféra számára – az Ír Versenyképességi 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
- D'Andrea Tyson, L. (1992): Who's Bashing Whom: Trade Conflict in High-Technology Industries. Institute of International Economics, Washington
- 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 Világgazdasági Kutatóintézet, Műhelytanulmányok 52. szám, november
- Garrelli, S. (2006): Competitiveness of Nations: the Fundamentals; www01.imd.ch/documents/wcc/content/fundamentals.pdf; a letöltés időpontja: 2008. augusztus 13.
- Gyuris Zs. (2007): Kísérlet egy új versenyképességi modell kialakítására. OTDK-dolgozat
- Hatzichronoglou, T. (1996): Globalisation and Competitiveness: Relevant indicators. OECD STI Working Papers, Párizs
- IMD World Competitiveness Yearbook (2008); Methodology in a Nutshell; www01.imd.ch/documents/wcc/content/methodologynutshell.pdf; a letöltés időpontja: 2008. augusztus 13.
- Kozma F. (1995): Gondolatok a versenyképességről. Ipargazdaság, március-április, 1–8.
- Krugman, P.R. (1994): Competitiveness: A Dangerous Obsession, Foreign Affairs, Vol. 73., No. 2, March/April, 28–45.
- Krugman, P.R. (1998): The Age of Diminished Expectation. Harmadik kiadás, MIT Press, Cambridge MA.
- Krugman P. R. – Obstfeld M. (2003): Nemzetközi gazdaságtan, Panem Kiadó, Budapest
- 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
- Lopez-Claros, A. – Altinger, L. – Blanke, J. – Drzeniek, M. – Mia, I. (World Economic Forum) (2006): The Global Competitiveness Report 2006-2007, Part 1: The Competitiveness Indexes; www.weforum.org/fweblive/groups/public/documents/wef\_member\_pdf/gcr\_0607\_1\_1\_gcindexes.pdf; a letöltés időpontja: 2008. augusztus 13.
- OECD (1997): Regional Competitiveness and Skills. OECD, Párizs
- Pitti Z. (2002): A versenyképesség mint napjaink legújabb kihívása. Vezetéstudomány, XXXIII. évfolyam, különszám. 14–22.
- Porter, M. E. (1990): The Competitive Advantage of Nations. New York, The Free Press
- Porter, M.E. (1993): Versenystratégia, Akadémiai Kiadó, Budapest
- Porter, M.E. – Linde, C. Van Der (1995): Toward a New Conception of the Environment-Competitiveness Relationship. Journal of Economic Perspectives, 4. 97–118.
- Porter, M.E. (1998): 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.
- Rapkin, D.P. – Avery, W.P. (szerk.) (1995): National Competitiveness in a Global Economy, Lynne Rienner, London
- Schüller, A. (2000): Zur Frage der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften. Universität Marburg Arbeitspapier
- Szentes T. (1999): Világgazdaságtan I. kötet, Aula Kiadó, Budapest
- Tímár I. (2004): Versenyképesség a magyar tejgazdaságban; PhD-értekezés. Budapest
- Török Á. (1999b): Verseny a versenyképességért? Bevezetés a mikroszféra-kezelés gazdaságpolitikájába az Európai Unióban és Magyarországon. Miniszterelnöki Hivatal Integrációs Stratégiai Munkacsoportja, Budapest
- 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.
- Trabold, H. (1995): Die Internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft. DIW Vierteljahresheft, 2. Berlin, 169–183.
- Wienert, H. (1997): Regulation and Industrial Competitiveness: A perspective for regulatory reform. OECD/GD(97)133, Párizs
- World Economic Forum (1996), Global Competitiveness Report 1996; www.forfas.ie/ncc/reports/ncc/ann1.htm; a letöltés időpontja: 2008. augusztus 13.

Cikk beérkezett: 2008. 8. hó

Lektori vélemény alapján véglegesítve: 2008. 11. hó