

BUDAPESTI CORVINUS EGYETEM
VÁLLALATGAZDASÁGTAN INTÉZET
VERSENYKÉPESSÉG KUTATÓ KÖZPONT

Czakó Erzsébet:

VERSENYKÉPESSÉGI PROGRAMOK
NÉHÁNY TANULSÁGA A KORMÁNYZATI
SZFÉRA SZÁMÁRA – AZ ÍR
VERSENYKÉPESSÉGI TANÁCS ÉS A
LISSZABONI STRATÉGIA

VERSENYBEN A VILÁGGAL 2004 – 2006
GAZDASÁGI VERSENYKÉPESSÉGÜNK VÁLLALATI NÉZŐPONTBÓL
CÍMŰ KUTATÁS

11. sz.
műhelytanulmány

VERSENYKÉPESSÉG KUTATÁSOK MŰHELYTANULMÁNY-SOROZAT
http://www.uni-corvinus.hu/vallgazd/kutatas/versenykepesseg_main.html

www.competitiveness.hu
versenykepesseg@uni-corvinus.hu
T: 482 5903 Fax: 482 5859

Czakó Erzsébet: A versenyképességi programok néhány tanulsága a kormányzati szféra számára – az Ír Versenyképességi Tanács és a Lisszaboni Stratégia című műhelytanulmány

a VERSENYKÉPESSÉG KUTATÁS MŰHELYTANULMÁNY-SOROZAT

11. sz. kötete

2005. szeptember

A tanulmány szakmai tartalma a forrás megjelölésével és a hivatkozási szokások betartásával felhasználható és hivatkozható.

Tartalomjegyzék

VEZETŐI ÖSSZEFOGLALÓ.....	5
BEVEZETÉS.....	8
1. A VERSENYKÉPESSÉG MAKROGAZDASÁGI ÉS VÁLLALATI SZINTŰ MEGKÖZELÍTÉSE A VERSENYKÉPESSÉGI PROGRAMOK SZEMPONTJÁBÓL	9
1.1. A NEMZETGAZDASÁG ÉS A VÁLLALATI VERSENYKÉPESSÉG MEGHATÁROZÁSA	10
1.2. A VERSENYKÉPESSÉG SZINTJEI: A NEMZETGAZDASÁGI ÉS A VÁLLALATI VERSENYKÉPESSÉG KAPCSOLÓDÁSA	12
1.3. A VERSENYKÉPESSÉGI KONCEPCIÓ ÚJDONSÁGA A KORMÁNYZATI MUNKÁBAN	15
2. AZ ÍR VERSENYKÉPESSÉGI MEGKÖZELÍTÉS	16
2.1. AZ ÍR VERSENYKÉPESSÉGI TANÁCS (NCC) ÉS TEVÉKENYSÉGE	17
2.2. A VERSENYKÉPESSÉGI KONCEPCIÓ	18
2.3. NÉHÁNY TANULSÁG	20
3. A LISSZABONI STRATÉGIA ÉS JELENLEGI ÉRTÉKELÉSE.....	22
3.1. AZ ELŐZMÉNYEK: VERSENYKÉPESSÉGI JELENTÉSEK	22
3.2. A LISSZABONI STRATÉGIA	25
3.3. NÉHÁNY HIPOTÉZIS A LISSZABONI STRATÉGIA EDDIGI EREDMÉNYEI KAPCSÁN - ALULNÉZETBŐL.....	27
TANULSÁGOK A HAZAI VERSENYKÉPESSÉGI PROGRAMOK SZÁMÁRA.....	28
FELHASZNÁLT IRODALOM	31

Összefoglaló

A tanulmány az ír versenyképességi tanács tevékenységének és a Lisszaboni Stratégia eddigi eredményeinek áttekintése alapján felvázolja, hogy a versenyképességi programok megvalósításának milyen feltételei vannak a kormányzat szempontjából. A műhelytanulmányhoz kapcsolódóan további versenyképességi programok kerülnek részletes áttekintésre, amelyek alapján a vázolt feltételek véglegesítésre kerülnek.

First Lessons of Competitiveness Programs for Hungary – Based on the Case of the Irish NCC and the Lisbon Strategy

Abstract

National competitiveness is enhanced by competitiveness programs in several countries. Based on the review of the operations of the Irish National Competitiveness Council and the so far results of the Lisbon Strategy, the paper compiles a preliminary list for effective competitiveness programs. There are ongoing evaluations of other competitiveness programs the results of that will serve as further input for finalizing the preliminary list.

Vezetői összefoglaló

A versenyképességi programok az 1990-es évek során olyan gazdaságpolitikai programként jelentek meg több fejlett nemzetgazdaság kormányzati munkájában, amelyeknek célja az adott gazdaság hosszú távú teljesítőképességének növelése. Több országban versenyképességi tanács alakult, és néhányukban rendszeressé váltak az évente publikált versenyképességi jelentések. Az Európai Unió 2000-ben meghirdette a Lisszaboni Stratégiát azzal a céllal, hogy 2010-re az Európai Unió a világgazdaság legversenyképesebb régiójává váljon, s 2003-ban megalakult a Versenyképességi Tanács is. A versenyképesség ügye egyre több országban intézményesült. A tanulmány azt igyekszik áttekinteni, hogy milyen tanulságok fogalmazhatók meg a versenyképességi programok megvalósítása kapcsán a kormányzati szféra számára.

Elsőként a nemzetgazdasági és a vállalati versenyképesség fogalmát tárgyaljuk, és értelmezzük a versenyképesség szintjeit nemzetgazdasági kereteken belül. Az áttekintés főbb megállapítása, hogy a makrogazdasági versenyképességi programok olyan horizontális politikaként és javaslatokként jelennek meg a hagyományos kormányzati politikák mellett, amelyek a vállalatok teljesítőképességének hosszú távú, a kormányzati ciklusokon átívelően alakuló és ható feltételeit és lehetőségeit hivatottak alakítani. A versenyképesség körül az 1990-es évek elején lezajlott viták hatására ma már egyértelmű: a versenyképesség nem veszi és nem veheti át a helyét a korábbi makrogazdasági elemzéseknek, nem váltja fel a kormányzati politikák ismert területeit (pl. fiskális, monetáris, foglalkoztatási). E helyett olyan, a hagyományos kormányzati politikákat befolyásolni akaró horizontális politikaként jelenik meg, amelyik a vállalatok teljesítőképességének és alkalmazkodásuk elősegítésének céljából igyekszik összehangolni ezeket.

A versenyképességi programok ill. megközelítések közül elsőként az ír versenyképességi tanács (NCC) működését tekintjük át, és tevékenységének eddigi eredményeit értékeljük. Tárgyaljuk azt a versenyképességi piramist, amely koncepcionális keretként szolgál a versenyképességi jelentések és javaslatok elkészítéséhez, valamint kitérünk az EU csatlakozás néhány tanulságára is. Az ír versenyképességi piramis felhívja a figyelmet arra, hogy a versenyképesség „output mutatóinak” alakulására (növekedés, foglalkoztatás, életszínvonal) a kormányzati döntéshozóknak nincs közvetlen ráhatása: „Írország teljesítménye ezeken a területeken egyértelműen a korábbi politikákhoz kapcsolódik, amelyeket inputok szintjén fogalmazznak meg és intézményesítenek, és ahhoz hogy a versenyképességnek erős közvetítő szintje épüljön ki.” Az ír versenyképességi tanács tevékenysége következőkre hívja fel a figyelmet:

- Koncepciójuk határozottan azt az álláspontot képviseli, hogy a versenyképességi program, a versenyképességi politika nem helyettesíti a kormányzat gazdaságpolitikáját, és nem veszi át egyik makrogazdasági politika szerepét sem.
- A versenyképesség fejlesztését olyan horizontális politikaként fogják fel, és azt úgy képviseli az NCC, hogy az a versenyképességet meghatározó legfontosabb tényezőkre (inputok), a kormányzati politikákra hatva ill. azokhoz kapcsolódóan emelnek ki célokat és eszközöket.

Az EU források - versenyképességet is támogató - felhasználása kapcsán a következő tapasztalatok összegezhetők:

- Az EU forrásai önmagukban nem elegendőek ahhoz, hogy „gazdasági csodát” eredményezzenek.
- Időbe telik, míg a felhasznált EU források érzékelhető eredményre vezetnek.
- Világos hazai célokkal és stratégiával kell rendelkezni a fejlesztésekre és különösen az EU források felhasználására vonatkozóan.

Az ír tapasztalatok tárgyalása után az EU versenyképességi koncepciójának alakulását tekintjük át, és kitérünk a Lisszaboni Stratégiára. A Lisszaboni Stratégiát olyan versenyképességi programnak tekintjük, amely 2000-ben felső szintű politikai támogatással került elfogadásra, konzisztens, ám a célkitűzések megvalósíthatóságának időtávjában túlságosan optimista, és ami az eddigi megvalósítása során kudarcot vallott.

A két eset alapján a tanulmány végén azokat a tanulságokat foglaljuk össze, amelyek a versenyképességi programok sikerkritériumainak tekinthetők, és amelyek a következők:

0. Politikai konszenzus.

A sikeres versenyképességi programok szükséges, de nem elégséges feltétele a politikai konszenzus: ezt fejezi ki a 0. sorszám. Ennek legfőbb indoka, hogy a versenyképességi programok megvalósítása és hatótávja hosszabb, mint a 4 éves kormányzati ciklus. A politikai konszenzusra időtávot érintő jellege miatt más szavakkal Porter (1990 és 1998) is és Cho – Moon (2000) is rámutat.

1. Horizontális megközelítés

A versenyképességi programok olyan horizontális kormányzati politikaként határozhatók meg, amelyek a hagyományos kormányzati politikákat kiegészítik.

2. Konzisztens prioritások

A versenyképességi programoknak konzisztens, világos prioritásokat kell tartalmazniuk. Ezeknek illeszkedniük szükséges a nemzetgazdaság adottságaihoz és elért teljesítményéhez.

3. Kormányzati szintű felelős intézmény

A versenyképesség koncepcióját kormányzati szintű felelős intézménynek szükséges képviselnie és a versenyképességi program előkészítést, értékelést és javaslatok megfogalmazását koordinálnia.

4. Kommunikáció

A legfontosabb érintett csoportokkal folyamatos párbeszédet szükséges folytatni a tervekről (célokról és eszközökről).

5. Rendszeres elemzések és értékelések

Az elért eredmények értékelésének és a megfogalmazott javaslatoknak rendszeresen elvégzett kutatásokon és elemzéseken kell alapulniuk.

6. Erőforrások

A versenyképességi programok fejlesztési prioritásokat ill. változtatási területeket jelölnek meg. Ezek megvalósítása erőforrásokat igényel. Erőforrásokat igényel továbbá a versenyképesség rendszeres értékelése, a javaslatok figyelemmel kísérése is.

Bevezetés

A Budapesti Corvinus Egyetem Versenyképesség Kutató Központja 1995 óta végez versenyképességi kutatásokat. Kutatásaink középpontjában a vállalati versenyképességet meghatározó tényezők állnak, azonban vizsgálódásaink körébe tartozik a versenyképesség tudományos-szakmai tartalmának kutatása és a meghirdetett és megvalósult versenyképességi programok elemzése is. Ez a tanulmány ez utóbbi kutatási területhez kapcsolódik. Arra keres választ két eset, példa alapján, hogy milyen kritériumok fogalmazhatók meg a versenyképességi programok sikeres kialakításához és megvalósításához. A tanulmány óvatosan fogalmaz és tanulságokról beszél. Ennek legfőbb indoka, hogy a versenyképesség hosszú távon befolyásolható összetett nemzetgazdasági jelenség, amire igen nehéz receptet adni. Ismereteink folyamatosan gazdagodnak ezen a területen, ehhez járul hozzá ez a tanulmány is, ám a sikeres receptnek egyelőre a kívánatos és a nem kívánatos hozzávalói körvonalazódnak, a recept részletes leírása még nem ismeretes.

A tanulmány három fejezetből áll. Az 1. fejezet a versenyképesség makrogazdasági és vállalati szintű definícióját tárgyalja, és ismerteti a versenyképesség egyes szintjeit és annak tartalmát (versenyképességi tényezők, benchmarkok). Ennek a résznek az a célja, hogy alapot adjon a két példa értelmezéséhez, és lehetőséget adjon a versenyképességre ható kormányzati szintű javaslatok hatókörének megfogalmazására és konkretizálására. A 2. fejezetben az ír versenyképességi tanács működését és tevékenységének eredményeit tekintjük át. Erre az 1990-es évek végi „ír gazdasági csoda” adott ösztönzést. A fejezetben ismertetjük azt a versenyképességi piramist, amit a kormánynak szánt javaslatok megfogalmazásához is használnak. Az ír tapasztalatok áttekintése kiterjed az EU források felhasználására vonatkozóak áttekintésére is. A 3. fejezet az EU versenyképességi koncepciójának fejlődését taglalja, és ebben a kontextusban tárgyalja a Lisszaboni Stratégia néhány sajátosságát. A 2. és 3. fejezet olyan esetként szolgál a tanulmányban, amelyek alapján a tanulmány záró fejezetében összegezzük a tanulságokat, és igyekszünk olyan kritériumokat megfogalmazni, amelyek a versenyképességi programok siker kritériumainak tekinthetők. A tanulmány elkészítéséhez felhasznált irodalmat a tanulmány végén soroljuk fel.

A nemzetgazdasági versenyképességi programok kialakításának és megvalósításának a legfőbb aktora egy országban a kormány. A tanulmányban igyekeztünk szem előtt tartani ezt, és olyan keretek között tartani a témakör tárgyalását, ami a kormányzati szerveknél, a versenyképességgel foglalkozóknak, így a nemzeti fejlesztési terv kidolgozásával és megvalósításával foglalkozóknak, hasznos lehet. Ebben különösen az játszott szerepet, hogy a

tanulmány a Nemzeti Fejlesztési Hivatal felkérésére készül, valamint az, hogy a Versenyképesség Kutató Központ az év elején szakértői vita szervezésével részt vett az „NFT II” előkészítésében.

1. A versenyképesség makrogazdasági és vállalati szintű megközelítése a versenyképességi programok szempontjából

A 2. nemzetközi olajválság után az érdeklődés makrogazdasági szinten a nemzetgazdaság versenyképessége iránt, míg nagyvállalati szintén a stratégiaalkotás irányába fordult. A gazdaság versenyképességéről 1985-ben született egy-egy jelentés Angliában és az Egyesült Államokban. Ez utóbbi jelentés előzményének a Brooking Institute 1984-ben közreadott „Can America Compete?” c. tanulmányát tekinthetjük (Francis, 1989). Sem a közgazdaságtanban, sem a kormányzati működésre vonatkozó irodalomban és gyakorlatban a nemzetgazdasági szintű versenyképesség problémájával gyakorlatilag eddig az időpontig nem találkozhatunk. A versenyképességgel kapcsolatos kutatások az 1990-es években terjedtek el mondhatni világszerte – különösen Michael Porter 1990-ben megjelent igen nagyhatású könyve nyomán -, és váltak a nemzetközi szervezetek fejlődést elősegítő és a nemzetgazdaságok fellendítését célzó politikák kulcsfogalmává. A versenyképesség kormányzati „eszközként” való megjelenésében közrejátszott, hogy a két világgazdasági rendszer megszűnt, és a kereskedelem és tőkeáramlás liberalizálása egyre kisebb teret hagyott a korábbi, kereskedelem ösztönző megoldásoknak és ágazatfejlesztési megoldási eszközöknek.

A versenyképesség kifejezést gyakran használják, ám ritkábban találkozhatunk a fogalom szabatos definiálásával. Ebben a fejezetben a nemzetgazdasági és a vállalati szintű versenyképesség olyan gyakorlatban hasznosítható munkadefinícióját adjuk meg, amelyekre támaszkodva a 2. és 3. fejezetekben tárgyalásra kerülő versenyképességi programokat is elemezzük. Elsőként a Versenyképesség Kutató Központ kutatási eredményeiként megfogalmazott versenyképesség definíciók alapján ismertetjük a nemzetgazdasági és a vállalati versenyképességre adott megfogalmazásokat, ezt követően pedig összekapcsolódásukra adunk példát

A Versenyképesség Kutató Központ¹ 1999-ben alakult meg azzal a céllal, hogy az 1995-1997. között lezajlott „Versenyben a világgal – a magyar gazdaság versenyképességének mikrogazdasági tényezői” c. kutatási program szellemiségére és eredményeire építve vállalati versenyképességgel foglalkozó kutatásokat végezzen és koordináljon. Tevékenysége mögött az az akkor Egyesült Államokbeli, később az Európai Unió (különösen az Európai Bizottság, European Commission) versenyképesség megközelítéseiben is felelhető gondolat húzódott és húzódik meg, hogy egy nemzetgazdaság végső soron akkor versenyképes, ha vállalatai versenyképesek. A Központ kiemelkedő tevékenységét a vállalati versenyképességi kérdőíves felmérések gondozása és

¹ A Központ igazgatója Chikán Attila, a „Versenyben a világgal” kutatási program igazgatója.

időről-időre történő megismétlése jelenti. A vállalati versenyképességi kérdőíves felmérést először 1996-ban végeztük el, majd 1999-ben és 2004-ben megismételtük (A legutóbbi felmérés első eredményeiről lásd Chikán – Czakó - Zoltayné Paprika, 2004). A Versenyképesség Kutató Központ elsődlegesen a vállalati versenyképesség összetevőit kutatja, azonban kutatásainkban mindig is jelen voltak a makrogazdasági, közelebbről kormányzati versenyképességi programokra vonatkozó kutatások is.

1.1. A nemzetgazdaság és a vállalati versenyképesség meghatározása

Már az 1995-ös Versenyben a világgal c. kutatási program indításakor szükségét éreztük annak, hogy megfogalmazzuk, mit is értünk versenyképességen, amire az utóbbi években itthon sokasodó „versenyképes” jelző és „versenyképesség” fogalom további ösztönzést jelentett. A Kutató Központ jelenlegi versenyképesség felfogása szorosan kapcsolódik az 1995-ben megfogalmazotthoz, amit azonban továbbfejlesztettünk a 2004-ben újra indított kutatási program számára (Chikán, 2004), az időközben megismert újabb, hazai és nemzetközi versenyképesség definíciók ill. megközelítések² alapján.

A *nemzetgazdaság versenyképessége* alatt a következőket értjük: 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 termelékenység-növekedésének elősegítése a vállalatok és más intézmények hatékonyságának növekedését biztosító feltételek folyamatos fenntartása útján.” Ez a definíció az 1995-ös változatot két módon gazdagította: az egyik a globális verseny, a másik pedig a versenyképesség céljának beemelése. Ez utóbbi rámutat a versenyképesség eszköz jellegére társadalmi kontextusban: a versenyképességnek hozzá kell járulnia az állampolgárok jólétének növekedéséhez. A definíció folytatásaként a megvalósulás feltétele szerepel. Ez a kitétel integrálja a versenyképességi definícióban erőteljesen hangsúlyozott termelékenység növekedést, amelyről azt állítja, hogy az a gazdaság meghatározó szereplőinek (ez nem csak a vállalatokat jelenti!) hatékonyság növekedése nyomán érhető el. Implicite e feltétel azt is magába foglalja, hogy ez a magatartás meghatározott feltételek teremtésével ösztönözhető, ami a kormányzati politikák és eszközök terepuma.

Ez a nemzetgazdasági versenyképesség definíció olyan közgazdaságtani definíció, amely figyelembe veszi, hogy a gazdaság a társadalom egyik olyan alrendszere, amelyeknek megvannak a

² A definíciók áttekintése többek között kiterjedt az Európai Unió, a versenyképességi listákat publikáló Világgazdasági Fórum és az IMD dokumentumaira, valamint számos külföldi és hazai kutató publikációjára. Ezek közül kiemeljük Scott – Lodge (1985), M. E. Porter (1990 és 1998) és Cho – Moon (2000) munkáját.

maga törvény- és szabályszerűségei. Magába foglalja továbbá azt a sajátosságot, hogy globális gazdaságban újra kell gondolni a nemzetgazdaságok szerepét, és hogy a termelési tényezők megújíthatók és megújítandók. A definícióban szereplő versenyképességi feltétel megfogalmazása igyekszik logikailag összekapcsolni a makrogazdasági termelékenységet a mikroszférával (iparágak és vállalatok). A megfogalmazott definíció olyan „meta-definíciónak” tekinthető, amelyik magába foglalja azok elemeit, és lehetőséget teremt a versenyképesség makro- és mikroszintű kutatására, valamint kutatási eredmények alapján lehetőséget kínál olyan makrogazdasági, részrendszerekre ható javaslatok megfogalmazására, amelyek elősegíthetik ill. kikényszeríthetik a vállalatok eredményesebb működését.

A *vállalati³ versenyképesség definíció* jelentős módosításra került a jelenlegi kutatási fázisban. Felfogásunkban 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, 2004) A vállalati versenyképesség megfogalmazásánál a korábbi megközelítéshez viszonyítva új elem, hogy a vállalatokat olyan társadalmi képződményeknek *is* tekintjük, amelyeknek a fennálló társadalmi normákhoz alkalmazkodniuk kell. A másik új elem a vállalatok nyereséges működésére vonatkozó kitétel. A vállalati versenyképesség a piaci verseny feltételei közepette dől el, ahol a vállalat termékei versenyeznek. A vállalati versenyképesség definícióban megfogalmazott feltétel arra mutat rá, hogy a versenyképesség fenntartása folyamatos alkalmazkodást követel, és a legfőbb viszonyítási pontot a termékipiacokon keresztül meghatározandó versenytársak jelentik. A definíciónak ezek az összetevői megteremtik a vállalati versenyképesség többszintű értelmezési lehetőségét: termék, vállalat és iparág/szektor, és további elemzési lehetőséget kínálnak éppúgy, mint ahogyan a legkurrensebb vállalatelméleti megközelítések alkalmazásának is teret nyitnak.

E két definíció tükrében értékelve a Kutató Központ tevékenységét, kutatási területünk a vállalatok versenyképességére és annak környezeti feltételeire irányul. Kutatásaink központi elemét a már említett *vállalati versenyképességi kérdőíves felmérések* adják. Kérdőíves felméréseink egyedisége abból ered, hogy a vállalaton belüli, a vállalatok közötti és a vállalat és környezete közötti kapcsolatokról átfogóan és teljes körűen gyűjtünk információkat. Ezzel lehetővé válik, hogy a kérdőíveket kitöltő vállalatvezetők által deklarált célok és önértékelések tükrében értékeljük a belső működés konzisztenciáját, és a környezethez való viszonyulást. A három időpontra

³ Kutatásainkban azokra a vállalatokra összpontosítunk, amelyek 50-nél nagyobb alkalmazotti létszámmal működnek, és a vállalati működés területei (felsővezetés, kereskedelem és marketing, pénzügyek, termelés) szervezetenként is elkülönülnek egymástól.

rendelkezésre álló adatbázisok lehetőséget teremtenek longitudinális elemzésekre is. Tisztában vagyunk azzal, hogy az önértékelő kérdőíves felmérésnek megvannak a maga módszertani korlátai. Éppen ezért törekedtünk és törekszünk arra, hogy az adatokból kirajzolódó legfontosabb kutatási problémákat más módszertanra építve is feltárjuk. Ezek a területek szakmai kompetenciáinknál fogva elsősorban gazdálkodástudományi területeket jelentenek.

1.2. A versenyképesség szintjei: a nemzetgazdasági és a vállalati versenyképesség kapcsolódása

A fenti két definícióra építve az 1. táblázatban a versenyképesség négy szintjét (a termék ill. termékcsoporthoz, a vállalat, a szektor, iparág és a nemzetgazdaság) valamint az egyes szintekhez tartozó versenyképességi tényezőket és a viszonyítási pontokat foglaljuk össze. Az egyes versenyképességi szintek tárgyalására a versenyképességi tényezők (a hosszú távú eredményes működés, a legfontosabb érintett csoportok és érintettségüket, a legnagyobb kockázatot vállalók) és a viszonyítási pontok (benchmark-ok) sorra vételével kerül sor. Az egyes oszlopok értelmezése a következő:

- A hosszú távú eredményes működés feltételeinél azt vettük sorra, hogy milyen feltételeknek kell megfelelni az egyes szinteken ahhoz, hogy a működést eredményesnek tekinthessük. Mint látható, az eredményes működés másként értelmeződik minden egyes szintnél.
- A legfontosabb érintett csoportok alatt azokat a csoportokat értjük, akik a legközvetlenebbül képesek befolyásolni a hosszú távú eredményes működést. Az érintett csoportoknál kiemeltük a legfontosabb érintettségeket is.
- A legnagyobb kockázatot vállalók oszlop azokat az érintetteket emeli ki, akik a legnagyobb kockázatot vállalják az adott versenyképességi szint vonatkozásában, akiket más megfogalmazásban a versenyképesség adott szintjén a versenyképesség legfőbb aktorainak is tekinthetünk.
- A táblázat utolsó oszlopa, "Mihez, kihez képest?" a viszonyítási pontokra (benchmark-okra) utal. Ez mutat rá arra, hogy a versenyképesség relatív kategória, és azt emelik ki, hogy mihez, kihez képest szükséges előnyöket realizálni az adott versenyképességi szinten.

A termékek, termékcsoporthoz versenyképessége

A versenyképesség első szintje a termékek, termékcsoporthoz szintje. Termékek alatt mindazokat a dolgokat és teljesítményeket értjük, amelyeket piaci csere céljából a vállalatok felajánlanak a fogyasztóknak. Az általunk használt termék, termékcsoporthoz kategória tehát mind a termékeket, mind pedig a szolgáltatásokat magába foglalja. A fölfogásunkban értelmezett versenyképesség a termékek, termékcsoporthoz szintjén dől el. Ezen a szinten a hosszú távú eredményes működés feltétele, azaz a piacon maradás feltétele az, hogy a termékek fogyasztói

igényeket elégítsenek ki, és önmagukban, a termékjellemzőkön keresztül képesek legyenek a fogyasztói döntések befolyásolására, valamint hogy a termékek előállításának költségeit a termék ára meghaladja .

A termékek vonatkozásában a legfontosabb érintett csoportok a fogyasztók, akik valamilyen értéket, hasznosságot várnak el a terméktől, és a vállalat, amely a termékek értékesítésén keresztül jut árbevételhez.

A vállalatvezetés vállalja a legnagyobb kockázatot, amit a - termékfejlesztésbe, gyártásba és piacravitelbe investált összegeket - a nyereség reményében vállal föl. A nyereség ebben az esetben egyszerűen azt jelenti, hogy a realizált árbevétel meghaladja a vállalat ráfordításait.

A kihez képest kérdése kapcsán a hazai vállalatok termékeinek, az export piacok termékei és az import termékek támasztotta versennyel szemben kell versenyképesnek lenniük.

1. táblázat: A versenyképesség szintjei és összetevői

Szint	A versenyképesség tényezői			Mihez, kihez képest ?
	Hosszú távú eredményes működés feltételei	A legfontosabb érintett csoportok	A legnagyobb kockázatot vállalók	Viszonyítási pont (benchmark)
Termék, ill. termék-csoport	Fogyasztók igényei és döntéseik alakítása Termékjellemzők Ktg<ár;	<i>Fogyasztók:</i> érték <i>Vállalat:</i> árbevétel	<i>Felső vezetők:</i> nyereség	Hazai vállalatok termékei. Export piacok termékei. Import termékek.
Vállalat	Nyereséges működés és változás képesség	<i>Felső vezetők:</i> cash flow, tulajdonosi érdekelttség <i>Alkalmazottak:</i> jövedelem, munkaposzt, munkahelyi légkör	<i>Tulajdonosok:</i> a befektetett tőke megtérülése ill. cash flow <i>Felső vezetők:</i> presztízs, jövedelem	Hazai vállalatok, nemzetközi vállalatok ill. érdekeltsegeik
Szektor, iparág	kereslet, termék, technológia, az értéklánc kritikus tevékenységei	<i>Vállalatvezetés:</i> vállalatok fennmaradása <i>Munkavállalók:</i> munkahelyek <i>Beszállítók:</i> piac <i>Vevők:</i> termékek, szolgáltatások	<i>Felső vezetők és tulajdonosok:</i> fennmaradás és növekedési lehetőség	Külföldi vállalatok csoportjai
Nemzet - gazdaság	hosszú távú hatékony tényező felhasználás és megújítás	<i>Állampolgárok:</i> méltányos jövedelemelosztás és életszínvonal növekedés <i>Iparági és szakmai szervezetek:</i> hazai működés támogatása <i>Kormány:</i> egyensúly és növekedés	<i>Kormány:</i> politikai hatalom megtartása	Önmagához, és hasonló fejlettségű országokhoz, régiókhöz képest

Forrás: Czákó E. (2000b) 93. old. alapján némileg módosítva

A vállalati szintű versenyképesség

A nemzetközi teljesítőképesség kapcsán, különösen azok a vállalatok meghatározók, amelyek az export és a működőtőke-befektetések szempontjából kiemelkedők. Ezen a szinten a nyereséges működést és a változás képességet tekintjük az eredményes működés feltételeinek. A nyereséges működés a vállalatok hosszú távú fennmaradásának záloga, míg a változóképesség a változó környezethez való folyamatos alkalmazkodásra utal. Ez a termékpiacon való alkalmazkodást (a legfontosabbak a politikai, makrogazdasági, technológiai, jogi, természeti környezettel összefüggő és társadalmi változások).

A vállalatok esetében két érintett csoportot emelünk ki: a felső vezetőket és az alkalmazottakat. A vállalat esetében a vállalatnak, mint működési rendszernek a fennmaradása elsődleges, és ebben a változóképesség anyagi alapját jelentő cash flow-t jelöltük meg legfontosabb tényezőnek. Ebben a leginkább érintett csoport a felső vezetés. Az alkalmazottak esetében a jövedelemet, a munkapozíciót és a munkahelyi légkört említjük, utalva arra, hogy az alkalmazottak motivációiban a munkapozíció és a munkahelyi légkör az elérhető jövedelemmel egyenrangú fontosságúvá válik.

A vállalati szinten értelmezett versenyképesség esetében a legnagyobb kockázatot vállalók a tulajdonosok, akik tőkebefektetés révén anyagi kockázatot vállalnak annak érdekében, hogy a befektetett tőkéjük megtérüljön, valamint a felső vezetők, akiknek presztízse és jövedelme függ a vállalat elért teljesítményétől.

A vállalati versenyképességet egyes vállalatok esetében a hasonló profilú és méretű hazai vállalatokhoz és külföldi vállalatokhoz képest értelmezhetjük.

A szektor, iparági szintű versenyképesség

Szektor, iparág (industry) alatt az azonos profilú vállalatok csoportját értjük. Ezek a vállalatok egymással közeli helyettesítési viszonyban lévő termékeket állítanak elő, azaz egymás versenytársai. Működésüket a termeléshez kapcsolódó gazdasági és technológiai törvényszerűségek éppúgy meghatározzák, mint a piaci verseny feltételei. E megközelítésből adódik, hogy ez a szektor értelmezés nem feleltethető meg egyértelműen a statisztikai besoroláson alapuló nemzetgazdasági ágazatnak (branch). A szektorok akkor képesek hosszú távon eredményesen működni, azaz fennmaradni, ha termékeik iránt van kereslet, és képesek a technológiai megújulásra.

Iparági szinten a legfontosabb érintett csoportok az iparág munkavállalói (esetleg iparági szakszervezeteik), akiket munkahelyeik megőrzése köt az iparághoz, valamint az iparág vállalatainak beszállítói és a vevői, akiknek gazdasági érdekeltsége fűződik az iparág fennmaradásához.

Az iparág szintjén a legnagyobb kockázatot maguk a felső vezetők és a tulajdonosok vállalják, a fennmaradás és a növekedési lehetőség az, amiért egy meghatározott iparághoz ragaszkodnak.

Az iparági versenyképességet külföldi iparágakhoz viszonyítva értelmezzük. Ez jelentheti a hazai iparág legfontosabb értékesítési piacainak iparágait, és a nemzetközileg élenjáró, a világkereskedelemben meghatározó országok iparágait.

A versenyképesség nemzetgazdasági szinten

Nemzetgazdasági szinten nézve a versenyképességet, az a gazdaság tekinthető hosszú távon eredményesnek, amely képes a hatékony termelési (vagy input) tényezők felhasználásra, és folyamatosan meg is tudja azokat újítani. Ennek pedig egyik legfontosabb aggregát mutatója a termelékenység alakulása: ha a termelékenység hosszú távon folyamatosan növekszik, az biztos jele annak, hogy az adott nemzetgazdaság több éve tartósan versenyképes *volt*.

Nemzetgazdasági szinten a versenyképesség legfontosabb érintett csoportjainak az állampolgárokat, az iparágakat és a kormányzatot tekintjük. Az állampolgárok elvárásait a közgazdaságtan gondolatrendszerén belül értelmezve a méltányosnak érzett jövedelemelosztásban és az életszínvonal növekedésében jelölhetjük meg. Az iparágak ill. a szakmai szervezetek elsősorban a hozzájuk tartozó vállalataik hazai működési feltételeinek kedvező alakítását várják el. A kormányt olyan szereplőnek tekintjük, mint amelyik a legtöbbet teheti a nemzetgazdaság versenyképességéért. Két gazdaságpolitikai célt emelünk itt ki: a makrogazdasági egyensúly fenntartását és a gazdasági növekedés feltételeinek megteremtését.

A nemzetgazdaság szintjén a látható legnagyobb kockázatot a kormány vállalja azáltal, hogy demokratikus politikai berendezkedést feltételezve időről-időre megméretődik a választók szavazatain keresztül.

A nemzetgazdaságok versenyképességének értékelésénél egyrészt fontos az adott nemzetgazdaságnak az önmagához, korábbi teljesítményéhez viszonyított alakulása, másrészt pedig a hasonló méretű és fejlettségű országok makrogazdasági teljesítményével (pl. egy főre eső GDP, export és import alakulása, működő tőke be- és kiáramlás) való összehasonlítás válik fontossá.

1.3. A versenyképességi koncepció újdonsága a kormányzati munkában

A versenyképesség közgazdaságtani (economics) elméleti háttérrel a következőket állapíthatjuk meg: A versenyképesség a nemzetgazdaságok aggregát teljesítményéhez (pl. termelékenység, GDP alakulása) és külgazdasági kapcsolatainak eredményességéhez kapcsolódik, és elsősorban a külgazdasági kapcsolatok és pozíciók változása (pl. export, többebeáramlás) kapcsán

vetődik fel kutatása. Előtérbe kerül a versenyképesség ügye stagnáló makrogazdasági teljesítmény esetén is. A versenyképességi kutatások egyik legfontosabb gyökerét és inspirációját a makroökonómia és különösen a nemzetközi gazdaságtan jelenti. A nemzetközi gazdaságtani elméletek (international economics) axiómaként kezelik, hogy egy nemzetgazdaság számára hasznos a nemzetközi kereskedelem. Alapvető kérdésfeltevésük az, hogy a nemzetközi kereskedelemnek milyen okai vannak, és milyen tényezőkkel magyarázható, hogy az országok gazdasági kapcsolatot létesítenek egymással, s ezek a kapcsolatok hogyan hatnak a résztvevő nemzetgazdaságok belső makrogazdaságára. A magyarázó elméletek mögött ott találjuk a termelési oldal, a keresleti oldal és a pénzügyi rendszer hatásainak vizsgálatát. Új irányzatként van kibontakozóban a termelési tényezők áramlásának kérdése

A gazdálkodástudományi versenyképesség-megközelítés magvát, melynek emblemikus figurája M. E. Porter, az adja, hogy végső soron a vállalatok azok, akiknek a nemzetközi versenyben részt kell venniük, s ha ők sikertelenek a nemzetközi versenyben, akkor saját országuk is sikertelen a világgazdaságban. A vállalatok, különösen a nagyvállalatok azok, akik realizálják a külkereskedelmi áruforgalmat, és ők azok, akik döntést hoznak a termelési tényezők áramlásáról. Vagyis, a nemzetközi versenyképesség kérdését vállalatok problémájaként vetik fel: milyen tényezőkre kell a kormányzatnak és a vállalatoknak összpontosítani ahhoz, hogy a hazai vállalatok versenyképesek tudjanak lenni a külföldi vállalatokkal.

A versenyképesség körül az 1990-es évek elején lezajlott viták hatására ma már világos: a versenyképesség nem veszi és nem veheti át a helyét a korábbi makrogazdasági elemzéseknek, nem váltja fel a kormányzati politikák ismert területeit (pl. fiskális, monetáris, foglalkoztatási). E helyett olyan horizontális politikaként jelenik meg, amelyik a vállalatok teljesítőképességének és alkalmazkodásuk elősegítésének céljából igyekszik kiegészíteni ezeket.

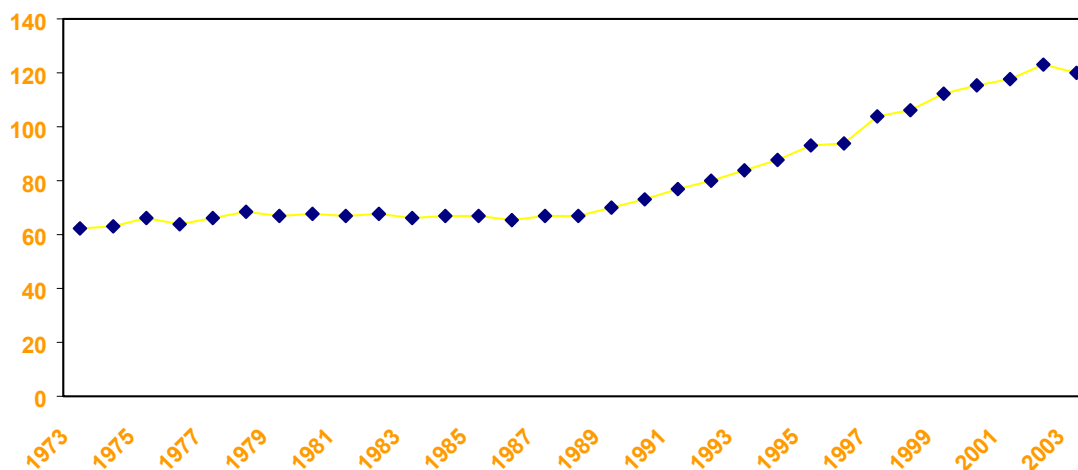
Összefoglalva: a makrogazdasági versenyképességi programok olyan horizontális politikaként és javaslatokként jelennek meg a kormányzati politikák mellett, amelyek a vállalatok teljesítőképességének hosszú távú, a kormányzati ciklusokon átívelően alakuló és ható feltételeit és lehetőségeit hivatottak alakítani.

2. Az ír versenyképességi megközelítés

Az 1990-es évek legvégén az EU tagállamai között az ír gazdaság makrogazdasági eredményei alapján az egyik „bezzeg gyerek”-ké vált. Írország soros EU elnökségnek idején, 2004 június 2-án egy Budapesten rendezett konferencián (rendezői Írország Budapesti Nagykövetsége, a Budapesti Ír Kereskedelmi Képviselőlet és a Magyar EU Bővítési Üzleti Tanács) az előadók a

versenyképesség gondolkörét járták körül. Az ír vendégek bemutattak néhány olyan megoldást, amelyek a versenyképesség erősítését szolgálhatják, és igyekeztek olyan tanulságokat is megfogalmazni, amelyek eltanulása a magyar gazdaság számára az Írországhoz hasonlóan eredményes EU tagságot hozhat. Az előadásokból többek között kiderült (lásd 1. ábra), hogy Írország EU tagságának első időszaka kudarcként értékelhető, ha azt az egy főre eső GDP alakulása alapján értékeljük: 1973-1989 között gyakorlatilag az EU 15 tagországa átlagának 60%-a körül stagnált az egy főre eső GDP Írországból, majd ezt követően indult növekedésnek, és 2003-ban meghaladta az EU 15 átlagának a 120%-át. A „kelta tigris” életre keltében nagymértékben közrejátszott, hogy Írország politikai elitje néhány, a gazdaságot érintő kérdésben egyezséget, „társadalmi partnerséget” kötött. Ennek részét képezte a fejlesztési prioritásokban való megegyezés, és azoknak kormányzati ciklusokon átívelő érvényesítése.

1. ábra: Az egy főre jutó GDP Írországból az EU 15 átlagában kifejezve, 1973-2003.



Forrás: Fitzpatrick, 2004.

Az alábbiakban azt tekintjük át, ami az ír versenyképességi tanács tevékenységéből és megközelítéséből kiolvasható. Az ír példa tanulságainak levonásában támaszkodunk a 2004. június 2-i konferencia előadásaira is.

2.1. Az Ír Versenyképességi Tanács (NCC) és tevékenysége

Az ír versenyképességi tanács (National Competitiveness Council, továbbiakban NCC)) 1997-ben alakult meg. Titkársága a Forfás⁴ keretében működik. Az NCC tanácsának tagjai három

⁴ A Forfás a Department of Enterprise, Trade and Employment védnöksége alatt működő tanácsadó szervezet, amely a vállalatok, a kereskedelem, a tudomány, a technológia és az innováció kérdéseiben foglal állást. Az

körből kerülnek ki: (1) a munkavállalók képviselői, (2) a versenyképesség területén képzett ill. otthonlévő szakemberek, (3) a védnök, és a fejlesztésért felelős Department of Enterprise, Trade and Employment minisztérium képviselői, s tagja még a Tanácsnak a Forfás elnöke. A 16 fős tanács munkáját (2005 márciusi adat, <http://www.forfas.ie/ncc>) tanácsadók (6 fő), és egy titkárság (közgazdászok és oktatók) támogatják.

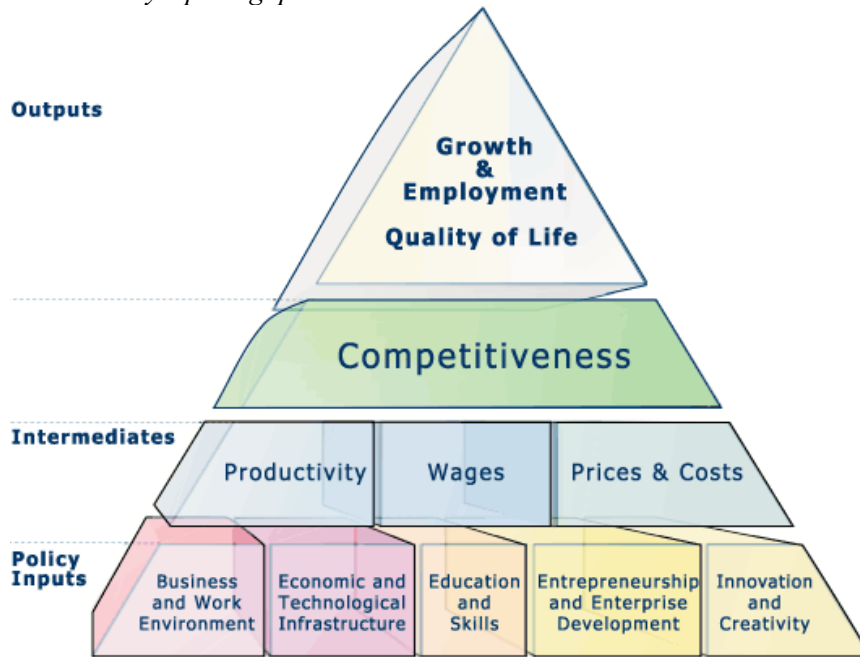
Az NCC 1998 óta minden évre vonatkozóan elkészít egy versenyképességi jelentést (Annual Competitiveness Report, ACR), és ehhez kapcsolódóan egy olyan javaslat csomagot (Competitiveness Challenge, CC), amiben a versenyképességi jelentés tanulságai alapján javaslatokat fogalmaznak meg az egyes minisztériumok – közvetlenül miniszterek – számára. Az ACR és a CC együtt kerül publikálásra, a legutóbbiak 2004 októberében jelentek meg. A versenyképességi jelentések és a javaslat csomagok elérhetők az NCC honlapján. E jelentések mellett évente egy-két olyan témáról készül még helyzetjelentés (Statements), amelyeket az ír gazdaság szempontjából kiemelkedőnek tartanak, valamint tartalmaz egyéb jelentéseket (Other Reports) is. A honlaphoz tartozik egy versenyképességi „adatbank” (Competitiveness Data Center), ami gyakorlatilag a versenyképességi jelentésben szereplő legfontosabb makrogazdasági területekre vonatkozóan közöl nemzetközi összehasonlító táblázatokat ill. ábrákat. Az ábrák nagy része a versenyképességi jelentésben szerepel, forrását pedig az ír statisztikák mellett az EU, az Eurostat valamint nemzetközi szervezetek (pl. OECD, World Economic Forum) jelentik. Az utóbbi évek dokumentumainak teljes anyaga az internetről letölthető.

2.2. A versenyképességi koncepció

Tekintettel arra, hogy az NCC kormányzati tanácsadó szervezetnek is felfogható, és a jelentések és javaslatok (ACR és CC) címzettjei kormányzati tisztviselők (közvetlenül miniszterek), a megfogalmazott versenyképesség koncepció azt igyekszik szolgálni, hogy konzisztens módon és a kormányzati döntéshozatalhoz kapcsolhatóan lehessen operacionalizálni a versenyképességet. Ez a kormányzat orientáció érdekessé teszi a koncepciót arra, hogy részletesebben ismertessük.

NCC mellett titkársági és kutatási támogatás nyújt az Advisory Science Council-nak és az Export Group on Future Skills Needs szervezeteknek.

2. ábra: Az NCC versenyképességi piramisa



Forrás: http://www.forfas.ie/nccc/about_competitveness.html

Az NCC úgy határozza meg a versenyképességet, mint „képesség a nemzetközi piacokon siker elérésére, ami mindenki számára jobb életszínvonalat eredményez. Számos tényezőtől származik - különösképpen az innovációt és a befektetéseket támogató vállalati szintű stratégiák és az üzleti környezet -, amelyek összekapcsolódása egy jelentős termelékenység és reáljövedelem növekedéshez, valamint fenntartható fejlődéshez vezet” (forrás: http://www.forfas.ie/nccc/about_competitveness.html, letöltés 2005. április). E versenyképesség definíció logikáját követik a 2003-as és 2004-es jelentések (ACR) és javaslatok (CC). A versenyképességi jelentések 15 országhoz hasonlítják az ír gazdaság teljesítményét, a javaslatok pedig a versenyképességi piramis alján szereplő „kormányzati politika inputokat” fogalmazzák meg.

Részben a versenyképességi definíció gyakorlatban történő átültetését szolgálja a **versenyképességi piramis** (lásd 2. ábra). E felfogás szerint a piramis alján szereplő *'inputok'* a gazdaság azon sarokköveit jelentik, amelyek a versenyképesség elsődleges hajtóerejét jelentik. Az NCC felfogásában e területeken lehetnek a kormányzati döntéshozók a legnagyobb hatással a versenyképességre. E területeken az ír gazdaság teljesítménye nemzetközi adatok alapján is értékelhető, ami a kormányzati döntéshozatal munkáját is támogatni tudja. Ezen inputok elnevezése a *'kormányzati politikai inputok'* (policy inputs), amelyek (az ábrán szereplő angol nyelvű feliratok balról jobbra haladva) az üzleti és foglalkoztatási környezet, a gazdasági és technológiai infrastruktúra, az oktatás és készségek, a vállalkozások és vállalatok fejlesztése és végül az innováció és a kreativitás területeire vonatkoznak. A versenyképességi piramis következő szintjét a **közvetítők** (intermediates) jelenti, amelyek a termelékenység, a bérek és az árak és költségek csoportja. A koncepció ezt a szintet olyan területnek tekinti, ami az egyes csoportok mentén is

befolyásolható, és stabil gazdasághoz vezet. Ennek a szintnek a csoportjai mérhetőek, azonban a versenyképesség szempontjából sem nem inputok, sem nem outputok. A versenyképességi piramis csúcsán szerepelnek az '*outputok*', a növekedés, a foglalkoztatás és az életszínvonal. Számos makrogazdasági mutató áll rendelkezésre ezen outputok mérésére, amelyeket a makrogazdaság versenyképesség értékelésére (is) használnak. A koncepció felhívja a figyelmet arra, hogy az output mutatók alakulására a kormányzati döntéshozóknak nincs közvetlen ráhatása. „Írország teljesítménye ezeken a területeken a korábbi politikákhoz kapcsolódik egyértelműen, amelyeket inputok szintjén fogalmazznak meg és intézményesítenek, és ahhoz hogy a versenyképességnek erős közvetítő szintje épüljön ki.”

2.3. Néhány tanulság

Az ír versenyképességi tanács (NCC) versenyképességi piramisa kapcsán a következőkre hívjuk fel a figyelmet:

- Ez a koncepció határozottan képviseli azt az álláspontot, hogy a versenyképesség, a versenyképességi politika nem helyettesíti a kormányzat gazdaságpolitikáját, és nem veszi át semelyik makrogazdasági politika szerepét.
- A versenyképesség fejlesztését olyan horizontális megközelítésként fogja fel ez a koncepció, és azt úgy képviseli az NCC, hogy a versenyképesség legfontosabb tényezőinek (inputok) a meglévő kormányzati politikákra hatva ill. azokhoz kapcsolódóan szükséges a versenyképességet erősítő célokat és eszközöket kiemelniük.

Azaz a versenyképességi jelentés, program, javaslat nem helyettesíti a makrogazdasági politikákat, hanem azok fókuszában ill. irányultságában hozhat eltérést annak érdekében, hogy az adott országban működő vállalatok teljesítménye javulhasson. Ennek az állításnak a megfordítása is igaz: az egyes kormányzati politikák és eszközök kapcsán szükséges annak végiggondolása, hogy ezeknek milyen hatása lesz a vállalatok működésére (milyen típusú vállalatcsoportot érint, milyen mértékben, milyen területeken: pl. működési, adminisztratív költségek, vállalati növekedést ösztönző vagy visszafogó, munkahelyteremtést ösztönző vagy visszafogó).

Az ír versenyképességi tanács példája felhívja arra is a figyelmet, hogy évente és rendszeresen érdemes a gazdasági teljesítményt a versenyképesség szempontjából értékelni, reflektálni a korábban tett javaslatokra, a makrogazdasági teljesítményt pedig nemzetközi összehasonlításban értékelni. A megfelelő kommunikáció elősegítése érdekében elengedhetetlen, hogy az elemzések eredményei rendszeres frissítésekkel hozzáférhetőek legyenek.

Az e fejezet bevezetőjében hivatkozott 2004 nyári eleji konferencián az egyik előadás (Fitzpatrick, 2004) összehasonlította az ír és a magyar lehetőségeket az EU belépés időpontjára vonatkoztatva Eurostat, OECD és KSH adatok alapján (lásd az alábbi táblázatot).

2. táblázat: Írország és Magyarország az EU csatlakozás időpontjában

	Írország, 1973.	Magyarország, 2003
Egy főre eső GDP az EU 15 átlagában	62,6%	55,0%
Export a GDP %-ában	42,6%	62%
A mezőgazdaságban dolgozók aránya	22,8%	6,2%

Forrás: Fitzpatrick, 2004

A táblázatból kiderül, hogy a magyar gazdaság csatlakozásának időszakában egy iparosodottabb és nyitottabb gazdaságként csatlakozott az EU-hoz, mint Írország annak idején, az egy főre eső GDP-ben pedig nagyjából hasonló elmaradás jellemzi Magyarországot, mint annak idején Írországot az EU átlagához viszonyítva. Írországban az EU átlagának több mint 120%-a az egy főre eső GDP 2003-ban. Minek köszönhető a „kelta tigris” ugrása több mint tízéves alvás után? Az előadó hét, egymással kölcsönhatásban lévő tényezőt emelt ki, melyek a következők voltak: makrogazdasági politikák, a globális gazdaság, a vállalatpolitika, az EU strukturális alapjai, a munkaerő kínálat, az infrastruktúra és az EU egységes belső piaca. E hét tényező közül négy tényező tekinthető „belföldinek” (makrogazdasági politikák, vállalatpolitika, munkaerő kínálat és infrastruktúra), kettő az EU tagsághoz kapcsolódónak (strukturális alapok és egységes belső piac), egy pedig alkalmazkodást kívánó adottságnak (globalizáció). Az előadás az EU források nagyságát is összevetette Írországra (1994-1999 tényadatok) és Magyarországra (2004-2006 tervadatok), a 3. táblázatban szereplő adatok szerint.

A 3. táblázat adataiból az derül ki, hogy Magyarország lélekszáma alapján 2,7-szer akkora mint Írország. Fele annyi időre, mint Írország több mint harmad annyi forrás szerezhető meg az EU-tól, ami egy főre vetítve negyed akkora összeg. Ezek az adatok jelzik az EU jelenlegi lehetőségeinek szűkösségét. Az EU források kapcsán az előadó a következőkre hívta fel a figyelmet:

- Az EU forrásai önmagukban nem elegendőek ahhoz, hogy „gazdasági csodát” eredményezzenek.
- Időbe telik, míg a felhasznált EU források érzékelhető eredményre vezetnek.
- Világos hazai célokkal és stratégiával kell rendelkezni a fejlesztésekre vonatkozóan, és különösen az EU források felhasználására.
- A megvalósítás érdekében integrált, összefogott tervek szükségesek a kormányzati, a szektorális és a vállalati szféra szintjén.

3. táblázat: Az EU-tól megszerezhető források

	Írország, 1994-1999. tényleges	Magyarország, 2004-2006, tervezett
Összes forrás	8.028 m euró	2.847 m euró
Futamidő (évek száma)	6	3
Lakosság lélekszáma, fő	3.656.854	10.117.000
Egy főre eső forrás	366 euró	94 euró

Az ábrához tartozó megjegyzések: Note: Total Funds include structural funds, cohesion fund and community initiatives. Source: Irish 1994-1999 NDP & 2000-2006 NDP; Final Implementation Reports 1994-1999; Hungarian NDP 2004-2006 & A new partnership for cohesion, convergence competitiveness cooperation, EU Commission 2004. Forrás: Fitzpatrick, 2004.

3. A Lisszaboni Stratégia és jelenlegi értékelése

Az Európai Unió (EU) versenyképességének az 1990-es évek végén világos viszonyítási pontja határozódott meg: az Egyesült Államok. Ebben elsősorban az játszott közre, hogy több területen megszűnni látszott az 1950-es évektől tapasztalt konvergencia az Egyesült Államok és az EU szintjén a tagországok mutatói átlagaként számított makrogazdasági mutatói között. Talán ennek is köszönhető, hogy ezzel párhuzamosan a versenyképességgel foglalkozó Európai Bizottsági (European Commission) és más dokumentumokban, valamint magában a versenyképességi jelentésekben is előtérbe kerültek az Egyesült Államokban már korábban, gyakorlatilag az 1980-as évektől létjogosultságot nyert makrogazdasági szintű versenyképességi megközelítések. Ez az EU versenyképességi jelentésekben úgy érhető tetten, hogy a korábbi makrogazdasági adatokon alapuló jellemzések és összehasonlítások elmozdultak a termelékenységre ható összetevők vizsgálata felé (European Commission 2000, 2001, 2003, 2004). A fordulatot 2000-ben jelölhetjük meg, ugyanis az Európai Tanács (European Council) ekkor fogadta el a *Lisszaboni Stratégiát*. Mára, 2005-re kiderült, hogy a Lisszaboni Stratégia célkitűzései a dokumentumban megadott határidőre, 2010-re, nem teljesíthetők. Az alábbiakban azt tekintjük át röviden, hogy az EU által felvállalt és 2000-ben egy legfelső szintű politikai dokumentumban is felvállalt versenyképesség tartalma hogyan alakult, és versenyképesség fokozására milyen Európai Bizottsági javaslatok fogalmazódtak meg az EU tagországai felé.

3.1. Az előzmények: versenyképességi jelentések

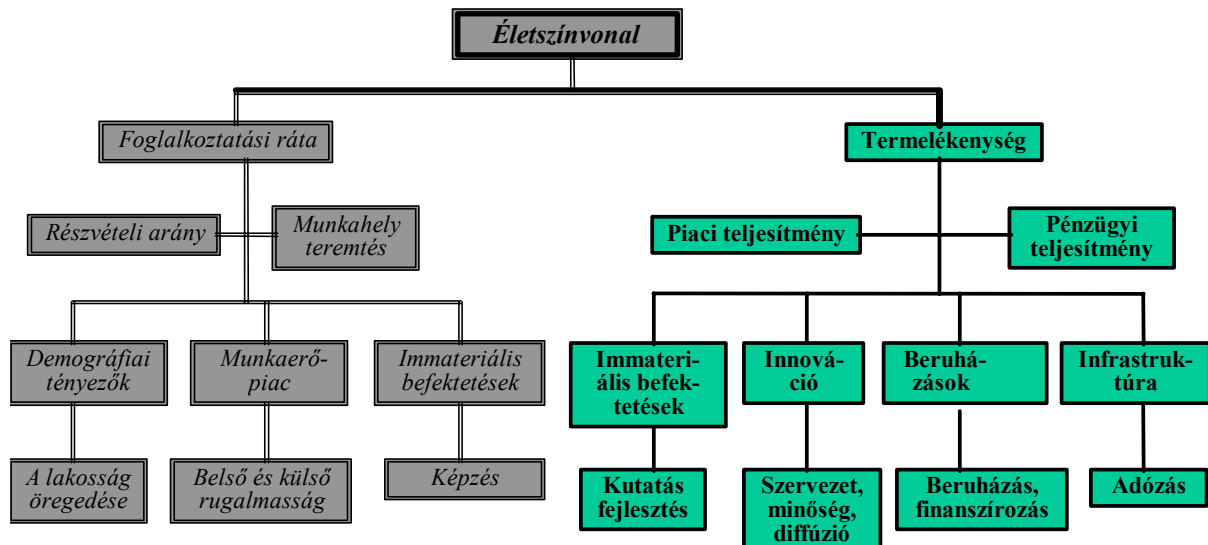
Az Európai Unió számára a versenyképesség az Egyesült Államokhoz valamint Japánhoz és a Távol-Kelethez képest jelenik meg kihívásként. Az EU versenyképességének célja, hogy az Európai Unió ezekkel az országokkal szemben, lényegében a Triád másik két meghatározó gazdaságával szemben megőrizze és fenntartsa gazdasági teljesítőképességét. Az EU versenyképességének kérdése tehát azt jelenti, hogy EU szintjén milyen elvek, politikák és szabályok szolgálják ennek a világgazdasági pozíciónak a fenntartását az EU tagországok

teljesítményének növekedése révén. A tradicionálisan értelmezett Triád felfogásban - USA, Japán, EU - az EU önálló világgazdasági szereplőként jelenik meg, (pl. az OECD-ben, WTO-ban is), amelynek azonban sajátossága, hogy mint jelentős nemzetgazdaságokat magába foglaló szervezet, kettős szerepben lép fel: mint gazdasági integráció és mint domináns nemzetgazdaságainak érdekképviselője. Az EU ilyen szempontból a korábbiakhoz képest új szintet képviselő, sajátos szereplőként van jelen az alapvetően nemzetgazdaságokból álló világgazdaságban. Az EU meghatározó nemzetgazdaságai továbbra is jelentős szereplők - pl. Anglia, Franciaország, Németország -, és az EU tagországokkal együtt az EU-t alkotva, mint a gazdasági integrációt befolyásoló szereplők is meghatározók.

Az EU versenyképességének megközelítése az Európai Unió egészére vonatkozik, melyet önálló nemzetgazdaságok alkotnak. Ezt azt jelenti egyrészt, hogy az Európai Unió versenyképességének értelmezésében megtalálhatjuk az EU mint gazdasági régió versenyképességének vizsgálatát, és az erre vonatkozó EU szintű politikák megfogalmazását. Másrészt viszont az az EU sajátosság, hogy nemzetgazdaságok alkotják ezt a gazdasági integrációt, azzal jár, hogy olyan nemzetgazdasági szintű problémákkal is foglalkozni, és hatásait elemezni kell, amelyek egységes nemzetállam ill. államközösség esetében, pl. az Egyesült Államok, nem merülnek fel. A egységes belső piac megteremtésére vonatkozó tapasztalatok azt mutatják, hogy ez a jelleg a végrehajtás időigényét megnyújtja és nehezen teszi előrejelezhetővé, sajátos problémák merülnek fel (lásd erről pl. Török 2005 példáját az autópiac egységesítésére), és más típusú eszközöket is igényelne.

A versenyképesség egyik legkorábbi koncepciója (European Commission 1996c), a versenyképességet egy, az alábbi ábrán szereplő piramissal közelíti. Ez az ábra megfeleltethető az Európai Nagyiparosok Kerekasztala koncepciójának (ERT 1996), amely piramis helyett vállalatokra és régiókra vonatkozóan hasonló megközelítést javasolt. A két javaslat egybehangzóan „benchmarkok”, viszonyítási pontok megfogalmazását, mérését és a legjobb gyakorlat elemzését és követését javasolja. Ezt a megközelítést alkalmazta az európai ipar versenyképességének javítását célzó ötödik kutatási program (Fifth research and technological programme, European Commission 1999b és European Commission 2000a) is, amely az 1998-2002 időszakra vonatkozott.

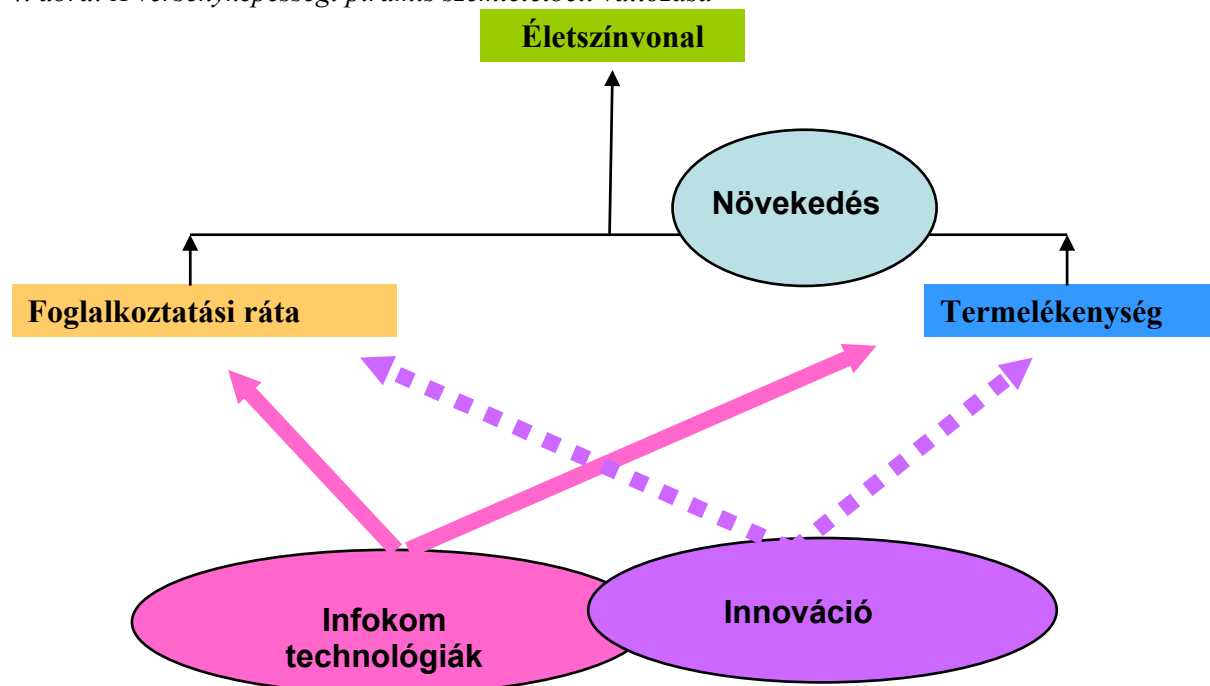
3. ábra: Az Európai Unió versenyképességi piramisa



Forrás: EC(1996), p.9.

Az Európai Unió 1996-os versenyképességi piramisa nagymértékben támaszkodik a makroökonómiai megközelítésekre. Az életszínvonalat helyezi a piramis csúcsára, ami arra utal, hogy a versenyképességnek az EU tagállamai állampolgárainak életszínvonal növekedését kell szolgálnia. Az életszínvonal növekedését két tényező határozza meg e megközelítés szerint: a foglalkoztatás és a termelékenység alakulása. Ezt úgy is értelmezhetjük, hogy a versenyképességet célzó politikáknak a munkahelyteremtéshez és a termelékenység növeléséhez egyidejűleg kell hozzá járulniuk. Az ábra bal oldala a foglalkoztatási ráta makrogazdasági felbontását tartalmazza a foglalkoztatásra ható legfontosabb makrogazdasági és társadalmi tényezők kiemelésével, rámutatva a köztük lévő kapcsolatokra is. Az ábra jobb oldala a termelékenységre ható tényezőket foglalja magában. A termelékenység dekomponálása a mikroszintet helyezi a termelékenység növelése középpontjába. Erre lehet következtetni abból, hogy a felsorolt kategóriák elsősorban vállalatgazdasági és nem makrogazdasági kategóriák. E megközelítés szerint a termelékenység elsősorban a piaci teljesítmény és a pénzügyi teljesítmény függvényében alakul, amit az immateriális befektetések, az innováció, a beruházások és az infrastruktúra befolyásol. A versenyképességi piramis operacionalizálása az EU versenyképességi jelentésekben úgy jelent meg, hogy az 1. ábrán szereplő tényezők statisztikai adatokon alapuló értékelése szerepelt az EU tagországokra, az EU tagországok átlagára, az Egyesült Államokra és Japánra vonatkozóan.

4. ábra: A versenyképességi piramis szemléletbeli változása



Forrás: Czákó (2002)

A versenyképességi piramis megközelítése az EU 2000. és 2001. évi versenyképességi jelentésekben módosult alapvetően. A módosulás lényege, hogy a termelékenység növekedés – gazdasági növekedés – életszínvonal emelkedés logika erőteljesebb jelent meg a jelentésekben. A foglalkoztatásban és a termelékenység növekedésben erőteljesebb szerepet kap az infokom technológiák alkalmazása és az innováció támogatása. A módosulás lényegét a 2. ábra foglalja össze. A jelentések azóta kevesebb statisztika összehasonlítást tartalmaznak. A versenyképesség kulcs tényezőit igyekeznek megragadni, és egy-egy szektort vagy tényezőt emelnek ki.

3.2. A Lisszaboni Stratégia

Az EU versenyképesség megközelítésében a Lisszaboni Stratégiát „kopernikuszi fordulat”-nak tekinthetjük, mert ezt az Európai Unió legfőbb politikai döntéshozó testülete fogadta el, és következetesen igyekszik figyelemmel kísérni a Lisszaboni Stratégiai célkitűzéseinek megvalósulását⁵. Ez a dokumentum fogalmazza meg egyértelműen, hogy az EU „váljon a világ legversenyképesebb és legdinamikusabb tudásalapú gazdaságává, váljon képessé a fenntartható gazdasági növekedésre, amely több és jobb munkahellyel és nagyobb társadalmi kohézióval jár”. (A megfogalmazott stratégia pilléreit lásd a 2. sz. táblázatban.) Ezeket azért emelem ki, mert a 2003-as tavaszi Európai Tanács üdvözölte az Európai Bizottság azon szándékát, hogy jogszabály-alkotási munkájában értékeli a Lisszaboni Stratégia három pillérére ható tényezőket. (A táblázatban nem

⁵ Török Ádám (2005) a Lisszaboni Stratégiát olyan konvergencia stratégiának tekinti, amelynek célja az Egyesült Államok teljesítményének megközelítése. Ez az interpretáció a fejezet elején szereplő gondolatmenet alapján számunkra is elfogadható.

szerepel a 2001-es Göteborgi program fenntartható fejlődésre vonatkozó stratégiája, ami a 3. pillérhez kapcsolódik.)

A Lisszaboni Stratégia a versenyképesség és jó néhány más javaslat indoklásában is hivatkozott alapdokumentumként szerepel. Erre az adhat magyarázatot, hogy az Európai Tanács évente, tavaszi ülésein visszatér a Lisszaboni Stratégia eredményeire. A versenyképesség ügyének támogatása érdekében 2003 tavaszán az Európa Tanács mellett létrehozták a Versenyképességi Tanácsot (Competitiveness Council). A Versenyképességi Tanács az Európai Tanácstól arra kapott felhatalmazást, hogy „vállaljon aktívan magára egy horizontális szerepet a versenyképesség és a növekedés fokozásában egy, az Európai Bizottság által kidolgozandó integrált stratégia keretében, valamint a horizontális és szektorális ügyek rendszeres áttekintésében”. (Competitiveness Council Priorities Paper, 2004a)

4. sz. táblázat: A Lisszaboni Stratégia három pillére és területei

1. A tudásalapú gazdaságra és társadalomra való felkészülés	2. Az EU társadalmi modelljének modernizálása	3. Egészséges gazdasági kilátások és növekedési fenntartása
<ul style="list-style-type: none"> • az információs társadalmat és a K+F-et szolgáló jobb politikák • a versenyképességet és innovációt támogató strukturális reformok fokozása • a belső piac megteremtésének befejezése 	<ul style="list-style-type: none"> • az emberekbe történő investálás: oktatás és képzés • aktív foglalkoztatás-politika • a társadalmi kirekesztés elleni küzdelem 	<ul style="list-style-type: none"> • megfelelő makrogazdasági politikák alkalmazása • új, nyitott módszerek és koordináció bevezetése a tagállamok támogatására • a szükséges források mobilizálása

Forrás: European Council (2000) Presidency Conclusions. Lisbon European Council 23 and 24 March, 2000

A *versenyképességre* vonatkozó *Európai Bizottsági jelentésekben* és dokumentumokban a következő megközelítés elfogadott továbbra is: „a versenyképesség eszköz a fenntartott növekedéshez, ami a reáljövedelmekben és a régiók vagy országok életszínvonalában mutatkozik meg, és munkahelyekkel jár együtt, mindenki számára, aki dolgozni akar” (European Commission, 2002, 4. old.). A legfőbb prioritást a gazdasági növekedés jelenti, ami a gondolatmenet folytatása szerint a termelékenység növekedésén alapul, a termelékenység növekedése pedig számos olyan tényező és jellemző függvénye, amelyeket különböző szintű (EU – nemzetgazdaság – regionális) politikákkal lehet befolyásolni. Ahhoz tehát, hogy a versenyképesség javuljon, megfelelő EU prioritások és politikák meghatározása szükséges, és a tagországoknak ezekhez és saját adottságaikhoz kell alkalmazkodniuk, hogy saját versenyképességük fejlesztésével végső soron az EU versenyképességét is fejlesszék. Ez a megközelítés makroökonómiai normatív megközelítés, és

összhangban van az 1990-es évek megközelítéseivel, továbbá illeszkedik az EU politikák kidolgozásában és megvalósításában főszerepet játszó Európai Bizottság feladatához. A definíció újdonságát az jelenti, hogy középpontba került a termelékenység növekedését visszafogó tényezők feltárása. A *Versenyképességi Tanács megközelítése* szerint „a versenyképesség jelentős termelékenység növekedésből és magas foglalkoztatottságból származik, ami egyidejűleg mutatkozik meg az európai vállalatok globális piacokon elért sikereiben és a mindenki számára magasabb életszínvonalat lehetővé tevő növekvő reáljövedelmekben.” (Forging a Competitiveness Agenda. Background to the Productivity Problem. 2004b, 2. old.) Ez a megközelítés nem mond ellent az előzőnek, amennyiben az ott szerepelő legfontosabb kategóriák itt is szerepelnek. Ez a megközelítés azonban a versenyképességet „eredményváltóznak” tekinti, amit a termelékenység alakulása és a foglalkoztatás határoz meg. Határozottan felvállalja azt az álláspontot, hogy az EU versenyképessége és az EU tagországok vállalatainak versenyképessége kapcsolatban áll egymással. Olyannyira felvállalja ezt a definíció, hogy a versenyképesség megnyilvánulása két egyenrangú területének tekinti a vállalatok sikereit és a magasabb reáljövedelmeket. Ez az álláspont a megfogalmazott prioritásokban is megjelenik, ahol két területet emelnek ki: a vállalatok környezetének alakítását és a kutatást (i.m., 2004a).

3.3. Néhány hipotézis a Lisszaboni Stratégia eddigi eredményei kapcsán - alulnézetből

A versenyképesség felvállalása szempontjából a Lisszaboni Stratégia valóban kopernikuszi fordulat. A megvalósításnak azonban az eddigi eredmények alapján annyi hatása volt az EU versenyképesség növelésére - kiábrándult vélemények összegzése alapján -, mint a kopernikuszi elméletnek a Föld és a Nap addig elképzelt viszonyára: a dolgok ugyanúgy folytatódnak, mint korábban, rosszabb világgazdasági növekedési lehetőségek és kedvezőtlenebb politikai viszonyok közepette. A miértek számosan vannak, a változtatásra irányuló javaslatok már kevesebben.

Az első Lisszaboni Stratégia értékeléseket a World Economic Forum (WEF, Világgazdasági Fórum) szakértői készítették el (lásd Blanke – Lopez-Carlos 2004 és World Economic Forum 2002). Az első jelentés már kétségeket fogalmazott meg a 2010-es határidő tarthatóságáról. A második jelentés kevésbé volt kritikus, az előző elemzések eredményeihez viszonyítva arra igyekezett rámutatni, hogy *van* előrelépés a versenyképesség megjelölt tényezői területén. A Lisszaboni Stratégia átfogó értékelésére aztán 2004 őszén elkészült ún. Kok-jelentésben (Kok, 2004) került sor. Ahogyan Török Ádám (2005) fogalmazott, a jelentés egy olyan óvatos kritika, amely megerősíti a Lisszaboni Stratégia szellemiségét, s néhány módosítást javasol. Az egyik legláthatóbb kritika a megvalósítást éri. Ez is készíthette az Európai Tanácsot arra, hogy arra ösztönözzék a tagországokat, hogy legyen a versenyképességnek egy-egy hivatalos képviselője. A javaslat lényege,

hogy az egyes tagországoknak saját adottságukhoz igazodóan szükséges saját versenyképességük erősítésének területeit megfogalmazni, összhangban a Lisszaboni Stratégiával.

Az idei év első hónapjaiban napvilágot látott egy tanulmány arról, hogy milyen költségei és milyen hatásai vannak a szorosán nem a Lisszaboni Stratégiához, ám mégis ahhoz kapcsolható reformoknak, például az egységes belső piacnak vagy a monetáris uniónak (European Commission, 2005). Az elemzésnek az az egyik meglepő sajátossága, hogy igen kevés tanulmányra vagy elemzésre tudtak a szerzők támaszkodni értékelésük elkészítésében: kevés az Európai Bizottsági és az egyéb, európai kutatóktól származó elemzés ezen a téren. Ez arra utal, hogy az EU szintű gazdasági reformok megvalósításának értékelése, az eltervezett és megvalósítani kezdett intézkedések elemzése és a visszacsatolás nem tartozik a döntéshozatali rutinok közé az Európai Bizottság munkamenetében. A feldolgozott tanulmányok és elemzések arra mutatnak, hogy az EU gazdasági reformjai 1-3%-kal járultak hozzá az EU GDP-jének nagyságához: a megvalósított reformok nélkül alacsonyabb lenne az egy főre eső GDP.

Tanulságok a hazai versenyképességi programok számára

Számomra nem ismeretes olyan dokumentum, ami *expressis verbis* a magyar gazdaság versenyképességének koherens programja lenne. Olyan dokumentumokat és kutatási produktumokat sem ismerek, amelyek *szisztematikusan* a magyar gazdaság versenyképességének összetevőit igyekeznének azonosítani és értékelni történeti és nemzetközi összehasonlításban (ezen a téren úttörő és számos további kutatási kérdést felvető munkának tekinthető Román, 2004). A tanulságok megfogalmazásánál ezért azokat a tanulságokat összegezzük, amelyek hozzájárulhatnak olyan lépésekhez, amelyeknek az eredménye előbb-utóbb egy rendszeresen megjelenő, a magyar gazdaság teljesítményét önmagához és nemzetközi összehasonlításban évente értékelő, és a széles szakmai közvélemény számára hozzáférhető versenyképességi jelentés lesz.

Magyarország EU tagságából és az EU versenyképesség megközelítéséből az következik számunkra, hogy gazdasági és társadalmi szempontból meglévő és mérhető hátrányaink csökkentése elvárás. Ez az elvárás különösen az EU források felhasználásánál jelenik ill. jelenhet meg. Hipotézisként az fogalmazhatjuk meg, hogy a termelékenység – növekedés – életszínvonal növekedés logikájának érvényesítése elvárás minden EU forrás felhasználásnál.

Az EU csatlakozás lehetőséget teremt a versenyképesség fejlesztését támogató programokhoz szükséges pótlólagos erőforrások megszerzéséhez. Az ezt szolgáló hazai célokat a Nemzeti Fejlesztési Terv (NFT I.) fogalmazta meg elsőként. A Nemzeti Fejlesztési Tervet a magyar gazdaság szempontjából olyan dokumentumnak tekintjük, amely a magyar gazdaság fejlesztési

prioritásának megfogalmazásával lehetőséget teremt a versenyképességet (is) szolgáló programok és projektek indítására az EU csatlakozás után. Az első NFT szellemiségében és retorikájában összhangban áll az EU versenyképességi megközelítésével. Az eltelt egy év azonban még korai az eredmények értékelésére. Amire azonban lehetőség adódik, az a operatív programokhoz kapcsolódó pályázatok lebonyolításának tapasztalatainak az értékelése, és a tapasztalatok visszacsatolása a lebonyolítás folyamatának zökkenőmentesebbé tételéhez.

Az ír versenyképességi tanács (NCC) és a Lisszaboni Stratégia alapján megfogalmazható néhány olyan tanulság, amely szükséges feltételként fogalmazható meg a versenyképességi programok sikerességéhez.

0. Politikai konszenzus.

A sikeres versenyképességi programok szükséges, de nem elégséges feltétele a politikai konszenzus: ezt fejezi ki a 0. sorszám. Ennek legfőbb indoka, hogy a versenyképességi programok megvalósítása és hatótávja hosszabb, mint a 4 éves kormányzati ciklus. A politikai konszenzusra időtávot érintő jellege miatt más szavakkal Porter (1990 és 1998) is és Cho – Moon (2000) is rámutat.

1. Horizontális megközelítés

A versenyképességi programok olyan horizontális kormányzati politikaként határozhatók meg, amelyek a hagyományos kormányzati politikákat kiegészítik.

2. Konzisztens prioritások

A versenyképességi programoknak konzisztens, világos prioritásokat kell tartalmazniuk. Ezeknek illeszkedniük szükséges a nemzetgazdaság adottságaihoz és elért teljesítményéhez.

3. Kormányzati szintű felelős intézmény

A versenyképesség koncepcióját kormányzati szintű felelős intézménynek szükséges képviselnie és a versenyképességi program előkészítést, értékelést és javaslatok megfogalmazását koordinálnia.

4. Kommunikáció

A legfontosabb érintett csoportokkal folyamatos párbeszédet szükséges folytatni a tervekről (célokról és eszközökről).

5. Rendszeres elemzések és értékelések

Az elért eredmények értékelésének és a megfogalmazott javaslatoknak rendszeresen elvégzett kutatásokon és elemzéseken kell alapulniuk.

6. Erőforrások

A versenyképességi programok fejlesztési prioritásokat ill. változtatási területeket jelölnek meg. Ezek megvalósítása erőforrásokat igényel. Erőforrásokat igényel továbbá a versenyképesség rendszeres értékelése, a javaslatok figyelemmel kísérése is.

Ha a fentiek alapján értékeljük az ír versenyképességi tanács tevékenységét és a Lisszaboni Stratégiát, akkor láthatóvá válik, hogy politikai konszenzus, a horizontális megközelítés és a konzisztens prioritások mindkét esetben jelen voltak és vannak a versenyképességi megközelítésben ill. programokban. Azonban látható, hogy a Lisszaboni Stratégia megvalósításának nem volt felelőse, átütő kommunikációja, és hiányoznak a rendszeres EU szintű elemzések is a megvalósítás és az eredmények figyelemmel kísérésére. A Lisszaboni Stratégia eddigi fiascoja a megvalósításhoz kapcsolódik. Az ír versenyképességi programoknál úgy tűnik, hogy sikerült olyan megoldást találni, amely a versenyképesség ügyét be tudja csatornázni a kormányzati munkába.

5. táblázat: Az ír versenyképességi tanács versenyképességi programjának és az EU Lisszaboni Stratégiájának összehasonlítása

	Ír versenyképességi programok	Lisszaboni Stratégia
0. Politikai konszenzus	✓☺	✓☺
1. Horizontális megközelítés	✓☺	✓☺
2. Konzisztens prioritások	✓☺	✓☺
3. Kormányzati szintű felelős intézmény	✓☺	⊗?
4. Kommunikáció	✓☺	⊗?
5. Rendszeres elemzések és értékelések	✓☺	⊗?
6. Erőforrások	✓☺	⊗?

Megjegyzés: a ✓☺ jelzés az adott kritérium teljesülését jelenti, míg ⊗? jelzés az adott kritérium teljesülésével kapcsolatos kétségeket ill. nem teljesülését jelenti.

Felhasznált irodalom

--- (2004a) The Competitiveness Council Priorities Paper, The Irish Presidency Program. Dublin, January 2004, www.eu2004.ie, letöltés ideje: 2004. május 21.

--- (2004b) Forging a Competitiveness Agenda. Background to the Productivity Problem. Dublin, 12 January 2004, www.eu2004.ie, letöltés ideje: 2004. május 21.

Bakács András (2004) Versenyképességi koncepciók, MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Műhelytanulmányok 57. szám, március, www.vki.hu, letöltés: 2004. 12.02.

Barroso, José Manuel (2005) Choosing to grow – a new agenda for growth and jobs. Seminar “The Lisbon Strategy – Time for action”, Warsaw 18 March, <http://europa.eu.int/rapid/pressReleasesAction>, letöltés: 2005.03.29.

Blanke, Jennifer – Lopez-Carlos, Augusto (2004) The Lisbon Review 2004. An Assessment of Policies and Reforms in Europe, World Economic Forum, www.weforum.org, letöltés ideje: 2004. május

Chikán Attila – Czákó Erzsébet – Zoltayné Paprika Zita (2004) Fókuszban a verseny. Gyorsjelentés a 2004. évi kérdőíves felmérés eredményeiről, BCE Versenyképesség Kutató Központ, szeptember

Chikán Attila – Czákó Erzsébet (2002) Kis nemzetgazdaságok versenyképessége a globális gazdaságban – a magyar példa, in: Chikán A. – Czákó E. – Zoltayné Paprika Z. (szerk) Vállalati versenyképesség a globalizálódó magyar gazdaságban, Akadémia Kiadó, Budapest, p.27-39.

Chikán Attila – Czákó Erzsébet (2003) Az EU versenyképesség-megközelítése és következményei a magyar vállalati versenyképességre, Társadalom és gazdaság, 2003/1., 25. kötet, p.79-87.

Chikán Attila (1995) A versenyképesség fogalmáról. Kézirat. Versenyben a világgal kutatási program, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest, július

Chikán Attila (2001) Innovation, Technology and Competitiveness, UNIDO Training Seminar on Technology Foresight for Central and Eastern Europe and the Newly Independent States, előadás és prezentáció, Budapest, október

Chikán Attila (2004) Versenyképesség: kutatási model, fogalmak. BKÁE Vállalatgazdaságtan tanszék, Szakmai kollokvium, május 26., kézirat

Cho, Dong-Sung – Moon, Hwuy-Chang (2000) From Adam Smith to Michael Porter. Evolution of Competitiveness Theory, Asia-Pacific Business Series, Vol.2. World Scientific Publishing Co., Singapore - New Jersey – London - Hong Kong

Czákó Erzsébet – Gáspár Judit – Jenei István – Martits Gábor – Németh Angéla – Pintér András – Szántó Richárd (2003) The Hungarian Automotive Industry Prior to Accession to the European Union – Some Potential Accession-Related Changes. Country Study. UNIDO – BUESPA project, Budapest

Czákó Erzsébet (2000a) Az Európai Unió és a versenyképesség, in Czákó E.: Versenyképesség iparágak szintjén a globalizáció tükrében, PhD disszertáció, BKÁE, Budapest, p.39-55.

Czákó Erzsébet (2000b) A „Versenyben a világgal” kutatások főbb tanulságai, in Czákó E.: Versenyképesség iparágak szintjén a globalizáció tükrében, PhD disszertáció, BKÁE, Budapest, p.72-102.

Czákó Erzsébet (2002) A Nemzeti Fejlesztési Terv a versenyképesség szempontjából, előadás prezentáció, BKÁE, Budapest, november 6.

Czákó Erzsébet (2003) Have Competitiveness Research Projects Brought a System Paradigm Shift?, *Society and Economy*, vol. 25, no.3, 2003., p.337-349

Czakó Erzsébet (2004a) 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, 2004., p. 119-127.

Czakó Erzsébet (2004b) Az EU versenyképesség felfogása, *in* Gazdasági szerkezet és versenyképesség az EU csatlakozás után. A VIII. Ipar- és Vállalatgazdasági Konferencia előadásai, (Szerkesztők: Bagó Eszter, Bélyácz Iván, Barta Györgyi, Czakó Erzsébet, Kádár Kata, Katona József, Mészáros Tamás, Perényi Áron, Román Zoltán) Pécs, 2004. október 21-22. VIII. Ipar- és Vállalatgazdasági Konferencia, Pécs, 2004. október 21., p.15-21.

Dertouzos, M. L. – Lester, R. – Solow, R. M. (1987) Made in Americac. Regaining the Productivity Edge. Harper Perennial. New York

ERT (1996) Benchmarking for Policy Makers. The Way to Competitiveness, Growth and Job Creation, European Round Table of Industrialists (ERT), Brussels, October

EU (1996) Benchmarking the Competitiveness of European industry, Brussels – Luxembourg

European Commission (1994) 394Y1206(01) Council Resolution of 21 November 1994 on the Strengthening of the competitiveness of Community industry, <http://www.europa.eu.int>

European Commission (1996a) The Commission's Work Programme for 1996, <http://www.europa.eu.int>

European Commission (1996b) The Competitiveness of European Industry, Working Document of Commission Services, Brussels

European Commission (1996c): 96/413/EC: Council Decision of 25 June 1996 on the Implementation of Community Action Programme to Strengthen the Competitiveness of European Industry, <http://www.europa.eu.int>

European Commission (1999a) The Commission's Work Programme for 1999. The Policy Priorities, <http://www.europa.eu.int>

European Commission (1999b) Council Decision of 25 January 1999 Adopting a Specific Programme for Research and Technological Development, Including Demonstration, to be Carried out by Means of Direct Actions for the European Community (1998 to 2000) by the Joint Research Centre, 1999/174/EC. <http://www.europa.eu.int>

European Commission (2000a) European Competitiveness Report 2000. Executive summary. Commission staff working paper. Brussel, 30.10.2000, www.europa.int/comm/enterprise

European Commission (2000b) Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Strategic Objectives 2000-2005. Shaping the New Europe, Brussels, 9.2.2000. COM(2000) 154 final, <http://www.europa.eu.int>

European Commission (2001) European Competitiveness Report 2001, www.europa.int/comm/enterprise

European Commission (2002) Communication from the Commission to the Council and the European Parliament. Productivity: The Key to Competitiveness of European Economies and Enterprises, Brussels, 21.5.2002, Com(2002) 262 final, www.europa.eu.int/comm/enterprise, letöltés ideje: 2002. július

European Commission (2003) European Competitiveness Report 2003, Brussels, 12.11.2003, SEC(2003)1299, www.europa.eu.int, letöltés ideje: 2004. február

European Commission (2004a) Report from the Commission to the Spring European Council, Brussels, 20.2.2004, COM(2004) 29 final/2, www.europa.eu.int/comm, letöltés ideje: 2004. március

- European Commission (2004b) European Competitiveness Report 2004, Commission staff working document, SEC(2004)1397, Unit B2, Competitiveness and Economic Reforms DG Enterprise and Industry, www.europa.eu.int/comm, letöltés: 2005.03.29.
- European Commission (2005) The economic costs of non-Lisbon. A survey of the literature on the economic impact of Lisbon-type reforms. Directorate-General for Economic and Financial Affairs. Occasional Papers. March. http://europa.eu.int/comm/economy_finance/index_en.htm, letöltés ideje: 2005.03.29.
- European Council (2000) Presidency Conclusions. Lisbon European Council 23 and 24 March, 2000, www.europa.eu.int/newsroom, letöltés ideje: 2004. április 30.
- European Council (2004) Competitiveness (Internal Market, Industry and Research), press release, 2583rd Council Meeting, www.eu2004ie, letöltés ideje: 2004. május 21.
- European Council (2005) Competitiveness (internal Market, Industry and Research, press release, 2645th Council Meeting, 7 March, <http://ue.eu.int/Newsroom>, letöltés ideje: 2005. 03. 29.
- Francis, A. (1989) The concept of competitiveness. in. Francis, A. – Tharakan, P. K. M. (ed.) The Competitiveness of European Industry. Routledge. London and New York.
- Fitzpatrick, Jim (2004) EU structural funds and competitiveness. Can the Celtic Tiger come to Hungary?, Írország Budapesti Nagykövetsége, a Budapesti Ír Kereskedelmi Képviselő és a Magyar EU Bővítési Üzleti Tanács rendezte konferencia előadása, június 2., Budapest
- Kok, Wim (2004) Facing the challenge. The Lisbon strategy for growth and employment. Report from the High Level Group chaired by Wim Kok, November, http://europa.eu.int/comm/lisbon_strategy/index_en.html, letöltés ideje: 2005. 03.29.
- Nemzeti Fejlesztési Terv (2002), Budapest, Október
- O'Mahony, Mary – van Ark, Bart (ed.) (2003) EU productivity and competitiveness: An industry perspective. Can Europe resume the catching-up process?, www.europa.eu.int, letöltés: 2005. 03.29.
- Palánkai Tibor (1999) Az európai integráció gazdaságtana. Aula Kiadó, Budapest
- Porter, M. E. (1990) Competitive Advantage of Nations, The Free Press, New York
- Porter, M. E. (1998) On Competition, Harvard Business School Press, Boston
- Román Zoltán (2004) Termelékenységünk és versenyképességünk az EU-csatlakozás küszöbén. KSH, Budapest
- Scott, B. R. – Lodge G. C. (1985) US Competitiveness in the World Economy, Harvard Business School Press. Boston
- Szalavetz Andrea (2004) A gazdasági versenyképesség erősítése, MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Kihívások, 117. szám, október, www.vki.hu, letöltés: 2004. 12.02.
- Török Ádám – Zsarnay Judit (1996) Az Európai Unió stuktúrapolitikája, versenyszabályozása és a recesszió várható iparpolitikai hatása, in. Inotai András – Tamás Pál (szerk.) Európai Politikai Évkönyv, 1995-96. Magyar Tudományos Akadémia, Budapest, 220-242. old.
- Török Ádám (2005) Az Európai Unió Lisszaboni Stratégiája: "félidős" értékelések és a stratégiai kibontakozás esélyei. Gondolatok a Kok-jelentés nyomán, in. Tudásalapú társadalom – Tudásteremtés – Tudástranszfer – Értékrendváltás. Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar V. nemzetközi konferenciája, Miskolc-Lillafüred, május 11-12., I. konferenciakötet, 4-11. old.
- World Economic Forum (2002) The Lisbon Review 2002-2003. An Assessment of Policies and Reforms in Europe, World Economic Forum, www.weforum.org, letöltés ideje: 2004. május

A kutatási program támogatói

A hároméves kutatási program elindítását hazai vállalatok tették lehetővé, akiknek ezúton is köszönetünket fejezzük ki. A kutatási program lebonyolítását a következő vállalatok ill. intézmények tették és teszik lehetővé:

OTP Bank Rt.

Mol Rt.

Magyar Külkereskedelmi Bank Rt.

Nemzeti Fejlesztési Hivatal

Vállalatgazdasági Tudományos Egyesület

Vállalatgazdasági Tudományos és Oktatási Alapítvány