

## NĂNG LỰC CẠNH TRANH VÙNG - QUAN NIỆM VÀ CÁCH TIẾP CẬN\*

Th.S. Bùi Việt Cường\*\*

**Tóm tắt:** Năng lực cạnh tranh vùng được xem như là cấp độ trung gian giữa năng lực cạnh tranh quốc gia và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, phản ánh khả năng của một vùng trong việc tạo dựng và duy trì phúc lợi của cư dân sống ở đó. Mặc dù các quan niệm về năng lực cạnh tranh vùng tương đối đồng nhất, nhưng những yếu tố quyết định cũng như cách thức đo lường thể hiện rất khác nhau và gây ra nhiều tranh cãi. Trong khi đó, các nghiên cứu về vấn đề này ở Việt Nam chưa nhiều và chưa có hệ thống. Chính vì vậy, đây là chủ đề nghiên cứu hữu ích và nhiều hứa hẹn trong các năm tới.

**Từ khóa:** Năng lực cạnh tranh; năng lực cạnh tranh vùng; năng lực cạnh tranh đô thị.

### Mở đầu

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế diễn ra ngày càng sâu rộng, cùng với sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ thông tin, khoảng cách về không gian giữa các vùng được thu hẹp đáng kể. Tuy nhiên, người ta thấy rằng khoảng cách về mức sống giữa các vùng không có nhiều thay đổi. Điều gì hay những động lực nào tạo ra sự phồn vinh, hoặc những yếu tố nào cản trở sự phát triển của một vùng là các câu hỏi cần lời giải đáp thấu đáo.

Để lý giải cho sự chênh lệch về phát triển vùng cũng như đề ra các chính sách nhằm giảm sự chênh lệch đó, khái niệm về năng lực cạnh tranh vùng được hình thành, một phần dựa trên khái niệm về năng lực cạnh tranh quốc gia và năng lực cạnh tranh doanh nghiệp. Cùng với thời gian, năng lực cạnh tranh của vùng là chủ

đề ngày càng nhận được nhiều sự quan tâm của cả các nhà khoa học và giới hoạch định chính sách. Khái niệm nêu trên cũng được mở rộng dần dần, song hành cùng quan niệm mới về phát triển, vượt ra khỏi địa hạt kinh tế, bao hàm cả các vấn đề về xã hội và môi trường để hình thành nên cách nhìn về năng lực cạnh tranh vùng theo hướng bền vững.

Vấn đề vùng nói chung, năng lực cạnh tranh vùng nói riêng cũng đang nhận được sự chú ý sâu rộng tại Việt Nam. Điều này được thể hiện rõ trong các chiến lược, quy hoạch, kế hoạch phát triển cấp vùng và địa phương. Tuy nhiên, ở Việt Nam các công trình nghiên cứu về năng lực cạnh tranh vùng hiện không nhiều và không có hệ thống. Xuất phát từ ý tưởng nêu trên, mục tiêu chủ yếu của bài viết này là hệ thống hóa các nghiên cứu hiện có về năng lực cạnh tranh vùng, góp phần tạo tiền đề cho những nghiên cứu sâu hơn và phù hợp hơn với đặc thù các vùng ở Việt Nam.

\* Bài viết thực hiện trong khuôn khổ Đề tài cấp Bộ: “Thế chế kinh tế cho phát triển bền vững vùng ở Việt Nam”.

\*\* Viện Nghiên cứu Phát triển bền vững Vùng.



## 1. Năng lực cạnh tranh và các cấp độ của năng lực cạnh tranh

Vấn đề “năng lực cạnh tranh” (competitiveness) đã thu hút được nhiều sự quan tâm và thảo luận của cả giới học giả và hoạch định chính sách trong thời gian qua. Trong đó, một trong những khía cạnh quan trọng được đem ra phân tích và gây nhiều tranh cãi là cấp độ của năng lực cạnh tranh.

Nhiều người cho rằng khái niệm năng lực cạnh tranh xuất phát từ cấp độ doanh nghiệp, sau đó mới được vận dụng để áp dụng cho các cấp độ khác (Berger, 2011). Ở cấp độ vi mô hay doanh nghiệp, năng lực cạnh tranh là tiềm năng hay khả năng của một doanh nghiệp tồn tại, phát triển và kiếm lời, có tính đến sự cạnh tranh của các doanh nghiệp khác trên thị trường. Các doanh nghiệp cạnh tranh với nhau vì thị phần, nguồn lực và trên hết là lợi nhuận. Do đó khả năng cạnh tranh của chúng tương đối dễ định nghĩa, thông qua các chỉ tiêu như thị phần, tăng trưởng sản lượng, tỷ suất lợi nhuận hay khả năng sáng tạo các sản phẩm hay quy trình sản xuất mới. Tương tự như vậy đối với các ngành hoặc nhóm ngành.

Đối với các doanh nghiệp, cạnh tranh đóng vai trò như một cơ chế lựa chọn. Chỉ các doanh nghiệp có sản phẩm tốt hơn và hiệu quả hơn mới tồn tại trên thị trường. Ngoài ra, cạnh tranh còn là cơ chế kích thích các doanh nghiệp cải tiến công nghệ sản xuất và đổi mới, sắp xếp cơ cấu tổ chức sao cho hiệu quả.

Ở cấp độ vĩ mô hay quốc gia, khái niệm năng lực cạnh tranh khó xác định hơn nhiều. Điều dễ nhận thấy là quốc gia không giống với doanh nghiệp: i) Một doanh nghiệp yếu kém sẽ bị đào thải khỏi thị trường, nhưng điều này không đúng với một quốc gia; và ii) Cạnh tranh giữa các doanh nghiệp là một loại trò chơi có

tổng bằng 0 (zero-sum game), nghĩa là sự thành công của một doanh nghiệp có được nhờ sự thất bại của các doanh nghiệp khác, trong khi sự thành công của một quốc gia lại có thể mang lại lợi ích cho các quốc gia khác (Krugman, 1996). Chính vì điều này, năng lực cạnh tranh của quốc gia phải được tiếp cận theo hướng khác.

Các quốc gia cạnh tranh với nhau để tạo ra các điều kiện thuận lợi cho quá trình phát triển, thông qua hoạch định chính sách và điều chỉnh cơ cấu cho phù hợp với quá trình toàn cầu hóa, thông qua sửa chữa các thất bại của thị trường, qua việc tạo ra khung khổ pháp lý thuận lợi cho việc khuyến khích kinh doanh và thu hút đầu tư, tạo việc làm, cải thiện kỹ năng lao động, tạo niềm tin và sự cố kết xã hội, và không ngừng nâng cao chất lượng cuộc sống (Annoni và Kozovska, 2010).

Điểm chung của các chính sách, biện pháp nêu trên là hướng tới tăng năng suất. Vì vậy, nhiều học giả đồng tình cho rằng khả năng cạnh tranh quốc gia chính là vấn đề năng suất, được đo bằng giá trị của hàng hóa và dịch vụ trên một đơn vị nguồn lực (vốn sản xuất, vốn con người và vốn tự nhiên). Mục tiêu của một quốc gia, do đó, là tăng năng suất với các nguồn lực khan hiếm và tăng mức sống của công dân (Krugman, 2003; Porter và Ketels, 2003). Do vậy, năng lực cạnh tranh ở cấp độ này là khả năng một quốc gia sản xuất các hàng hóa và dịch vụ, trong các điều kiện thị trường tự do và công bằng, đáp ứng được đòi hỏi của thị trường quốc tế; đồng thời duy trì và mở rộng thu nhập thực tế của dân cư trong dài hạn (UNIDO, 2001).

Một trong những định nghĩa quan trọng về năng lực cạnh tranh quốc gia, tiếp cận từ cả góc độ vi mô và vĩ mô, là của Diễn đàn Kinh tế



thế giới (WEF). Đó là khả năng duy trì và cải thiện chất lượng cuộc sống của công dân, nghĩa là tăng việc làm và thu nhập thực tế, giảm thất nghiệp; đồng thời tăng cường sức mạnh và sự trợ giúp các cơ hội bên trong và ngoài biên giới quốc gia, trong bối cảnh toàn cầu hóa; và tập hợp các thể chế, chính sách và nhân tố quyết định mức năng suất của một quốc gia (Schwab, 2009). Định nghĩa này nhìn nhận khả năng cạnh tranh trên cả hai giác độ: i) Kết quả đầu ra (thu nhập và việc làm); và ii) Các yếu tố động lực cho kết quả đầu ra đó.

Trong khi đó Viện Phát triển quản lý (IDM) cho rằng năng lực cạnh tranh quốc gia là một lĩnh vực trong lý thuyết kinh tế, phân tích các chính sách và sự kiện hình thành nên khả năng cạnh tranh của một nước nhằm tạo ra và duy trì một môi trường không ngừng sáng tạo các giá trị cho doanh nghiệp và sự thịnh vượng cho người dân. Niên giám cạnh tranh thế giới của Viện này (The IMD World Competitiveness Yearbook - WCY<sup>1</sup>) cho rằng, khả năng cạnh tranh cần phải cân bằng với các nhu cầu kinh tế và những đòi hỏi về xã hội của một nước - những thứ là kết quả của lịch sử, hệ giá trị và truyền thống. WCY nhấn mạnh đến GDP đầu người như một chỉ tiêu cạnh tranh tổng thể, song cũng thừa nhận mức sống là chỉ tiêu then chốt. WCY xếp hạng và phân tích khả năng của một nước trong việc tạo ra môi trường cho các doanh nghiệp cạnh tranh, và tập

trung chủ yếu vào khả năng cạnh tranh của môi trường kinh tế chứ không phải khả năng cạnh tranh tổng thể của quốc gia. Các yếu tố quan trọng nhất của khả năng cạnh tranh, góp phần vào thứ hạng cao của quốc gia, là hạ tầng cơ sở căn bản, hạ tầng công nghệ, văn hóa công ty, quản trị công nghệ, đặc trưng lực lượng lao động, hiệu quả quản lý, đăng ký sáng chế, chi tiêu của doanh nghiệp cho các hoạt động R&D đầu người, và sự dồi dào và chi phí vốn.

Mối liên hệ giữa hai cấp độ khả năng cạnh tranh nêu trên (doanh nghiệp và quốc gia) là khá rõ ràng. Bối cảnh vĩ mô ổn định giúp cải thiện các cơ hội sản xuất ra của cải, nhưng bản thân nó không tạo ra sự sung túc. Của cải được tạo ra bởi việc sử dụng một cách hiệu quả các nguồn lực, nghĩa là liên quan chặt chẽ tới năng suất. Nhưng năng suất phụ thuộc vào khả năng ở cấp vi mô, nghĩa là nằm ở chất lượng và hiệu quả của các doanh nghiệp (Schwab và Porter, 2007). Tuy vậy, một quốc gia có thể bao gồm nhiều doanh nghiệp mạnh theo cách tiếp cận vi mô (tỷ phần thị trường, tỷ suất lợi nhuận,...), nhưng nếu các doanh nghiệp này chỉ ở trong các lĩnh vực tạo ra giá trị gia tăng trên lao động thấp thì chúng không nâng cao khả năng cạnh tranh của nền kinh tế quốc gia, theo cách tiếp cận vĩ mô. Điều này một lần nữa nhấn mạnh ý nghĩa của “cạnh tranh”, tức là ở góc độ vi mô phải xem xét cả về cấu trúc thị trường (cạnh tranh, độc quyền nhóm, độc quyền), cũng như qua phép thử của thị trường quốc tế.

Trong lúc đó, khả năng cạnh tranh của vùng (thuộc quốc gia) không kém quan trọng, đặc biệt trong bối cảnh hội nhập. Tầm quan trọng của nó thể hiện ở chỗ người ta nhận thấy rằng chính vùng mới là nơi có quy mô thích hợp cho các hoạt động chuyên môn hóa sản xuất và xuất khẩu, sáng tạo và lan tỏa kiến

<sup>1</sup> Bản báo cáo này bao gồm 55 nước (năm 2008) và 59 nước (2011) được lựa chọn trên cơ sở ảnh hưởng của chúng đến nền kinh tế toàn cầu và sự sẵn có của số liệu thống kê có thể so sánh quốc tế. Bốn trụ cột của năng lực cạnh tranh quốc gia là thành tựu kinh tế, hiệu lực của Chính phủ, hiệu quả của doanh nghiệp và cơ sở hạ tầng; mỗi trụ cột được chia nhỏ thành 5 tiểu trụ cột. Năm 2011, tổng cộng có 331 tiêu chí được đưa vào đánh giá (xem IMD, 2008, 2011).



thức và công nghệ, cụm liên kết và hình thành các mạng lưới, bảo vệ môi trường và thích ứng với biến đổi khí hậu diễn ra, dựa trên những đặc trưng về kinh tế, xã hội, văn hóa và lịch sử của nó.

Nhưng khả năng cạnh tranh của vùng lại là khái niệm rất khó nắm bắt. Một vùng không thể chỉ là tổng số giản đơn của các doanh nghiệp hay là hình ảnh thu nhỏ của một quốc gia (Gardiner et al., 2004) và mức độ trung gian của nó không dễ để mô tả một cách đầy đủ và rõ ràng. Khả năng cạnh tranh của một vùng có quan hệ chặt chẽ với khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp trong đó; đồng thời cũng gắn bó với khả năng cạnh tranh quốc gia với những khuôn khổ chung chi phối sự phát triển của nó. Vì vậy, khả năng cạnh tranh của vùng không thể quy về một trong hai cấp độ vi mô và vĩ mô mà nằm đâu đó giữa hai cấp độ trên (Camagni, 2002; Martin, 2003). Bởi lẽ nếu quy về cấp độ vi mô với năng suất và lợi nhuận của doanh nghiệp thì sẽ bỏ qua vấn đề việc làm trong vùng; đồng thời vùng cũng không đối diện với việc phá sản như doanh nghiệp. Ngược lại nếu quy về cấp độ vĩ mô thì sẽ không xem xét được tới những khía cạnh chi vận hành ở cấp độ vùng như di chuyển nguồn lực, lan tỏa kiến thức hay cấu trúc kinh tế - xã hội đặc trưng hoặc xem xét những khía cạnh không vận hành hợp lý ở cấp độ vùng như tỷ giá hối đoái hay bảo hộ mậu dịch. Chính vì vậy nhiều khái niệm về khả năng cạnh tranh của vùng được đưa ra trong các nỗ lực hiểu sâu hơn về vấn đề này.

Một quan niệm được hình thành tương đối sớm và được nhắc đến nhiều nhất là của Liên minh Châu Âu (EU). Theo đó năng lực cạnh tranh vùng là khả năng sản xuất sản phẩm và dịch vụ đáp ứng được sự kiểm định của thị

trường thế giới, cùng lúc duy trì được mức thu nhập cao và bền vững; hay là khả năng đem lại mức thu nhập và việc làm tương đối cao trong khi phải đối mặt với sự cạnh tranh từ bên ngoài. Nói cách khác, đó chính là khả năng tăng trưởng bền vững của mức sống một vùng trong khi đảm bảo mức thấp nhất của thất nghiệp không tự nguyện. Một vùng được xem là có khả năng cạnh tranh thì điều quan trọng là đảm bảo được cả số lượng và chất lượng việc làm (EU, 1999).

Trong khi đó, Meyer-Stamer (2008) cho rằng, năng lực cạnh tranh vùng là khả năng của một địa phương hoặc khu vực trong việc mang lại thu nhập cao và không ngừng tăng, và cải thiện đời sống của cư dân sinh sống ở đó. Khái niệm này tập trung vào mối quan hệ mật thiết giữa năng lực cạnh tranh và sự thịnh vượng của vùng, nhấn mạnh các vùng có tính cạnh tranh không chỉ bằng những thước đo đầu ra như năng suất mà còn bằng thành tựu kinh tế tổng hợp như sự thịnh vượng tương đối được duy trì và cải thiện. Khả năng đó có được chỉ khi tăng trưởng bền vững đạt được ở mức việc làm thúc đẩy mức sống tổng thể (Huggin, 2003).

Kitson et al. (2004) quan niệm khả năng cạnh tranh vùng là một khái niệm phức hợp, tập trung nhiều vào các chỉ số và động thái của sự thịnh vượng dài hạn của vùng, hơn là khái niệm hẹp cạnh tranh về thị phần và nguồn lực. Xét đến cùng, các vùng có khả năng cạnh tranh là nơi mà doanh nghiệp và người dân muốn định cư và đầu tư. Khái niệm này đã có sự mở rộng; theo đó khả năng cạnh tranh của vùng phải thể hiện được trên cả ba mặt: i) Kết quả của các hoạt động kinh tế được thể hiện qua năng suất, mức thu nhập và việc làm; ii) Sự đi lên không ngừng của các kết quả vừa nêu; và iii) Một môi trường tự



nhiên, kinh tế và xã hội thuận lợi và thân thiện với dân cư và doanh nghiệp.

Tổng hợp hơn, EU (2000) cho rằng, một vùng được xem như có khả năng cạnh tranh khi mức độ hoạt động kinh tế không tạo ra những cán cân kinh tế với bên ngoài một cách thiếu bền vững hay gây tổn hại đến phúc lợi của các thể hệ tương lai. Để đạt được điều này, Nhà nước cần có khả năng thu hút và tạo điều kiện ra đời các doanh nghiệp mới cũng như đưa ra được một môi trường thuận lợi cho sự tăng trưởng của các doanh nghiệp hiện có (BHI, 2011, 2013). Nhìn chung, đây là cách tiếp cận tương đối toàn diện, nhấn mạnh đến nhiều khía cạnh: i) Năng suất (kết quả); ii) Môi trường thuận lợi cho một nền kinh tế bền vững (động lực); và iii) Công bằng trong phân phối kết quả (nội và liên thế hệ).

Tuy nhiên, cần lưu ý năng lực cạnh tranh là vấn đề mang tính tích lũy nhân quả tuần hoàn. Điều này có nghĩa là các nhân tố động lực được hình thành trong quá khứ và quá trình tương tác giữa chúng quyết định kết quả đầu ra; đến lượt nó, kết quả lại tác động đến các nhân tố động lực. Tác động ngược này có thể diễn ra với chiều hướng tích cực hoặc tiêu cực. Quá trình này tiếp tục lặp đi lặp lại không ngừng và quyết định đường hướng của năng lực cạnh tranh.

Từ những quan niệm nêu trên, có thể rút ra một số vấn đề cốt lõi nhất của năng lực cạnh tranh vùng: i) Bao hàm cả khía cạnh tĩnh (khả năng duy trì ở mức cao việc làm và năng suất) và khía cạnh động (di chuyển nguồn lực như vốn và lao động, lợi tức đầu tư, tỷ suất tiền lương,...); ii) Liên quan tới việc tạo việc làm, không những số lượng công việc mới được tạo ra, mà còn chất lượng của chúng; iii) Liên quan tới một môi trường cạnh tranh tự do và bình

đẳng, không chỉ ở thị trường vùng, quốc gia mà còn cả quốc tế; iv) Liên quan tới một môi trường kinh tế - xã hội đặc thù khuyến khích chuyên môn và hợp tác hóa, tận dụng lợi thế kinh tế nhờ quy mô, sáng tạo và đổi mới; và v) Các nhân tố “mềm” như kỹ năng và trình độ lao động, sự phát triển của các loại thị trường, hạ tầng thông tin liên lạc, và các thể chế hiện đại có ý nghĩa quan trọng hơn các nhân tố “cứng” như số lượng lao động và tài nguyên thiên nhiên.

Năng lực cạnh tranh có thể yếu dần khi vùng phải đối diện với các vấn đề phi kinh tế ngoại sinh, như ùn tắc giao thông do dân số tăng nhanh, mức tiền lương tăng nhanh do cạnh tranh thu hút nhân lực,... Đồng thời, mức tăng trưởng thu nhập và việc làm là quan trọng, song để duy trì khả năng cạnh tranh các vấn đề xã hội và môi trường cần được quan tâm. Các vấn đề xã hội có thể nảy sinh khi luồng di cư gia tăng bao gồm tội phạm, thiếu nhà ở, khó tiếp cận giáo dục và y tế cũng như bất bình đẳng xã hội. Trong khi đó, các vấn đề môi trường có thể gồm ô nhiễm, cạn kiệt tài nguyên thiên nhiên và giảm đa dạng sinh học,...

## 2. Các hướng tiếp cận đo lường năng lực cạnh tranh vùng

Khi đề xuất các khung lý thuyết năng lực cạnh tranh, các nghiên cứu có thể được xếp vào một trong ba nhóm: cách tiếp cận thiên về vi mô, chiết trung và vĩ mô (Bristow, 2005).

Cách tiếp cận của nhóm thứ nhất cho rằng năng lực cạnh tranh vùng cũng giống như năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Theo đó, một vùng có khả năng cạnh tranh cao nếu các doanh nghiệp trong đó có khả năng cạnh tranh cao, nghĩa là có năng suất cao hơn các doanh nghiệp ở vùng khác (Martin, 2003). Do vậy, từ



việc đánh giá khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp trong vùng có thể rút ra khả năng cạnh tranh tổng thể của vùng. Cách tiếp cận này chủ yếu dựa vào việc xem xét các rào cản hoặc chi phí - lợi nhuận của doanh nghiệp.

Cách tiếp cận của nhóm thứ hai cũng được xây dựng trên nền tảng thiên về vi mô, song sau đó được mở rộng thêm để bao hàm các yếu tố mang tính vĩ mô. Đi tiên phong trong nhóm này có thể kể đến các nghiên cứu của Porter (1990, 1998) với mô hình cạnh tranh hình “viên kim cương”. Porter kết hợp mô hình của Marshall về tính kinh tế ngoại sinh với các yếu tố của chiến lược cạnh tranh của doanh nghiệp và với các nhân tố sẵn có để hình thành nên quan niệm lợi thế cạnh tranh quốc gia (vùng). Bốn đỉnh của viên kim cương là: i) Cấu trúc ngành, chiến lược của doanh nghiệp và các đối thủ cạnh tranh; ii) Các điều kiện về cầu của thị trường (thu nhập, mức sống, sở thích,...); iii) Các điều kiện về nhân tố sản xuất, bao gồm các nhân tố “cơ bản” như tài nguyên, khí hậu, địa thế và nhân khẩu, và các nhân tố “cao cấp” như cơ sở hạ tầng thông tin, các cơ sở nghiên cứu và kỹ năng làm việc; và iv) Các ngành phụ trợ và/hoặc có liên quan.

Sự tương tác giữa bốn yếu tố nêu trên cộng với vai trò điều tiết và can thiệp của chính quyền tạo nên sức cạnh tranh. Sức cạnh tranh, đến lượt nó, được tăng cường bằng hai khía cạnh cơ bản: i) Sự tập trung của các ngành: việc tạo ra các nhân tố cao cấp như công nghệ, kỹ năng lao động, khả năng thiết kế và cơ sở hạ tầng được tạo ra bởi các liên kết ngang và dọc giữa các ngành; và ii) Sự tập trung về mặt địa lý của ngành: sự gắn gũi này thúc đẩy sự lan tỏa công nghệ, tạo điều kiện cho các khoản đầu tư vào kỹ năng và khuyến khích sự phát triển của các ngành phụ trợ.

Quan điểm về năng lực cạnh tranh của Porter nhìn chung là sự kết hợp giữa nhiều cấp độ (vi mô và vĩ mô), nhiều chủ thể (doanh nghiệp, ngành và nhà nước), nhiều khía cạnh (kinh tế và xã hội); và do đó có thể vận dụng linh hoạt tùy giác độ nghiên cứu (địa phương, vùng, quốc gia và quốc tế). Vì vậy, mô hình viên kim cương sau này được nhiều tác giả khác kế thừa, sửa chữa và mở rộng.

Ngoài ra, còn có thể kể đến khung khổ đánh giá năng lực cạnh tranh vùng của Budd và Hirmis (2004) dựa trên mô hình kim cương của Porter, kết hợp lợi thế cạnh tranh vùng với lợi thế tương đối của quốc gia để quyết định năng lực cạnh tranh vùng (năng suất). Các doanh nghiệp hiệu quả thúc đẩy mức năng suất chung của doanh nghiệp, qua đó nâng cao lợi thế cạnh tranh của vùng. Mặt khác, các doanh nghiệp này cũng sẽ có lợi thế tương đối trên thị trường quốc tế. Tiếp đó, lợi thế cạnh tranh và lợi thế tương đối tiếp tục được tăng cường khi các doanh nghiệp này mở rộng để có lợi thế nhờ quy mô, cả theo tính địa phương hóa, đô thị hóa và đa dạng hóa.

Nhóm thứ ba dựa chủ yếu trên cách tiếp cận vĩ mô, song cũng có tính đến các yếu tố vi mô (cấp độ doanh nghiệp), và dựa chủ yếu trên lợi thế cạnh tranh doanh nghiệp của Porter kết hợp với một môi trường kinh doanh cùng tính kinh tế ngoại sinh. Một vùng có năng lực cạnh tranh khi nó có các điều kiện cho phép tăng mức sống trong dài hạn của công dân (Bristow, 2005).

Steinle (1992) phân chia năng lực cạnh tranh vùng thành hai thành tố: động lực của năng suất (GDP/đầu người) và động lực của việc làm. Cả hai thành tố này đều chịu ảnh hưởng trực tiếp của các đặc trưng về kinh tế



như các hoạt động có giá trị gia tăng cao, sức mạnh xuất khẩu và khả năng đổi mới. Steinle cũng cho rằng năng lực cạnh tranh vùng ảnh hưởng đến tính nhạy cảm của vùng hay khả năng chống chọi với các cú sốc ngoại sinh. Begg (1999) phác họa mô hình năng lực cạnh tranh vùng gọi là “ma trận năng lực cạnh tranh đô thị”. Trong đó, các yếu tố đầu vào như xu hướng ngành, các đặc trưng công ty, môi trường kinh doanh, và khả năng đổi mới và học tập ảnh hưởng tới tỷ lệ việc làm, năng suất và thành tựu đô thị. Các kết quả đầu ra nói trên lại ảnh hưởng tương tác với nhau và quyết định mức sống của vùng đô thị. Mô hình của Begg cũng cho phép có cơ chế phản hồi, nhờ đó mức sống ảnh hưởng tới thành tựu và các yếu tố đầu vào đã nêu.

Mô hình lý thuyết về cạnh tranh vùng của Gardiner (2003) sử dụng cách tiếp cận tổng hợp lý thuyết Tân cổ điển về đầu tư, công nghệ mang tính ngoại sinh và vốn con người; lý thuyết Tăng trưởng mới về công nghệ mang tính nội sinh và ngoại ứng công nghệ; lý thuyết cạnh tranh về chi phí đối với tiền công, giá dịch vụ công và tỷ giá giữa hàng mậu dịch và phi mậu dịch; địa lý kinh tế về hiệu ứng tập trung, chi phí vận tải và chuyên môn hóa ngành; và lý thuyết về các nhân tố dựa vào tri thức như vốn con người, các hoạt động nghiên cứu và triển khai và đổi mới trong sản xuất và chế biến. Trong khi đó mô hình của Kitson et al. (2004) dựa trên cách tiếp cận về vốn đối với năng lực cạnh tranh. Năng lực cạnh tranh của vùng được quyết định bởi số lượng và chất lượng của vốn sản xuất, vốn con người, vốn xã hội - thể chế, vốn văn hóa, vốn cơ sở hạ tầng và vốn kiến thức. Các loại vốn kể trên đều có sự ảnh hưởng qua lại đến sự hình thành, tích lũy và hao mòn đối với nhau.

Mô hình kim tự tháp của Gardiner et al. (2004) với đáy là các nguồn của cạnh tranh bao gồm môi trường, các trung tâm ra quyết định, cấu trúc xã hội, cấu trúc kinh tế, chất lượng lao động và hạ tầng, các hoạt động đổi mới và văn hóa vùng. Các nguồn này quyết định khả năng cạnh tranh (năng suất và việc làm) - thứ quyết định mức sống và chất lượng sống của vùng. Martin (2003) đưa ra lý thuyết cạnh tranh vùng gọi là “nón cạnh tranh vùng” dựa trên ba trụ cột là môi trường sản xuất, nguồn nhân lực và tiếp cận hạ tầng. Ba trụ cột này tương tác với nhau để tạo nên đỉnh của nón - GDP/người. Lý thuyết này cho rằng: i) Sự khác biệt về tăng trưởng và năng suất giữa các vùng có thể được xem là kết quả của sự khác biệt trong công nghệ và vốn con người; ii) Cải thiện công nghệ và vốn con người là động lực của tăng trưởng kinh tế; iii) Đầu tư vào các hoạt động R&D là hết sức quan trọng; và iv) Nâng cấp vốn con người thông qua giáo dục và đào tạo là biện pháp hàng đầu.

Trong khi đó, các nghiên cứu thực nghiệm về năng lực cạnh tranh vùng gồm hai nhóm chủ yếu: i) Tập trung phân tích các nhân tố đặc thù của khả năng cạnh tranh: cụm tập trung, nhân khẩu học, nhân tố cứng và mềm địa phương, môi trường kinh doanh và liên kết doanh nghiệp, thể chế và chất lượng chính quyền, hệ thống sáng tạo và đổi mới của vùng,...; và ii) Phân tích năng lực cạnh tranh vùng như là kết quả tích lũy tổng hợp của nhiều nhân tố, và xây dựng nên các chỉ số để phân tích, đánh giá và so sánh.

Các nghiên cứu trong nhóm thứ nhất thường đưa ra một *tập hợp các chỉ tiêu riêng rẽ*; trên cơ sở đó so sánh từng chỉ tiêu giữa các vùng khác nhau và đưa ra gợi ý chính sách trên từng khía cạnh mà chỉ tiêu đó phản



ánh. Các nghiên cứu loại này không tích hợp các chỉ tiêu riêng lẻ nêu trên thành một chỉ số chung để xếp hạng các vùng. Điển hình trong nhóm này có thể kể đến các nghiên cứu về cạnh tranh vùng của Ketels và Sovell (2005) hay BERR (2008, 2009).

Ketel và Sovell (2005) phân tích khả năng cạnh tranh và hợp tác các vùng Baltic, sử dụng hai nhóm chỉ tiêu chính: i) Các thành tựu kinh tế (tăng trưởng, năng suất, xuất khẩu, dòng FDI,...); và ii) Động lực (chất lượng môi trường kinh doanh, kết quả đổi mới sáng tạo, hệ thống nghiên cứu triển khai, phát triển các cụm tập trung, tinh thần kinh doanh,...). Mỗi chỉ tiêu thành phần lại gồm nhiều chỉ tiêu nhỏ hơn, qua đó phác họa bức tranh tổng quát về khả năng cạnh tranh và động lực cho khả năng cạnh tranh trong vùng.

Trong khi đó BERR (2008, 2009) đánh giá khả năng cạnh tranh các vùng ở Vương quốc Anh dựa trên 5 phần chính với 17 chỉ tiêu thành phần: i) Khả năng cạnh tranh tổng quát (tổng giá trị gia tăng và thu nhập khả dụng hộ gia đình trên đầu người, năng suất lao động, đầu tư và sản lượng của các doanh nghiệp Anh và nước ngoài, và xuất khẩu); ii) Thị trường lao động (thu nhập, việc làm, thất nghiệp, số người đăng ký nhận trợ cấp thất nghiệp, và bằng cấp giáo dục và đào tạo đạt được); iii) Nghèo khổ (tỷ lệ người nhận trợ cấp, và mức nghèo về thu nhập); iv) Phát triển doanh nghiệp (số doanh nghiệp đăng ký mới và tỷ lệ sống sót, hoạt động kinh doanh, R&D và việc làm trong các ngành công nghệ cao); và v) Đất đai và cơ sở hạ tầng (giao thông, nhà xưởng, chi phí thuê văn phòng và đất đai bỏ không). Ở đây, mỗi chỉ tiêu thành phần cũng gồm nhiều chỉ tiêu chi tiết hơn. Nghiên cứu này, mặc dù không phân chia các chỉ tiêu theo

kết quả và động lực, song tương đối toàn diện khi bao quát cả các vấn đề về xã hội và tự nhiên.

Các nghiên cứu thuộc nhóm thứ hai đa dạng hơn, áp dụng nhiều chỉ tiêu, phương pháp tổng hợp chỉ tiêu khác nhau, cũng như nhiều trọng số khác nhau, phản ánh kết quả tương tác của rất nhiều nhân tố với quy mô và phạm vi khác nhau.

Atkinson và Gottlieb (2001) dựa trên năm chỉ tiêu chính gồm việc làm cao cấp, toàn cầu hóa, cạnh tranh và tính năng động của nền kinh tế, sự chuyển đổi sang nền kinh tế số, và khả năng đổi mới để xếp hạng 50 vùng đô thị ở Mỹ. Cũng về xếp hạng các vùng ở Mỹ, từ năm 2001, Viện Beacon Hill, dựa trên cách tiếp cận của Porter đã xây dựng Báo cáo Năng lực cạnh tranh các bang dựa vào chất lượng các yếu tố đầu vào sẵn có, sự phức hợp của cầu địa phương, tính chất các nhà cung cấp địa phương và mức độ tập trung của họ, các luật lệ và thể chế điều tiết thị trường (BHI, 2011, 2012). Trong khi đó, DeVol et al. (2007, 2011) lại dựa trên tăng trưởng việc làm, tiền lương và các ngành công nghệ cao để xây dựng chỉ số tổng hợp đánh giá năng lực cạnh tranh của 200 thành phố lớn nhất và 179 thành phố nhỏ.

Ở góc độ khác, một số nghiên cứu lại điều chỉnh các chỉ tiêu sử dụng cho xếp hạng đô thị và mở rộng nguồn lấy số liệu để xây dựng nên một chỉ số chung, gọi là Chỉ số kinh tế mới. Các chỉ tiêu thành phần chính ở đây là việc làm cao cấp, toàn cầu hóa, tính năng động của nền kinh tế và khả năng đổi mới công nghệ (Atkinson và Correa, 2007; Atkinson và Andes, 2010).

Trong khi đó, Chỉ số cạnh tranh Châu Âu được Huggins và Davies (2006) xây dựng nhằm đo lường, so sánh và xem xét năng lực



cạnh tranh của các vùng và quốc gia (NUTS-1)<sup>2</sup>. Chỉ số này bao gồm 5 chỉ tiêu thành phần quan trọng, gồm sự sáng tạo, thành tựu kinh tế, tiếp cận hạ tầng, việc làm tri thức và giáo dục. Tuy nhiên về mặt định lượng, chỉ có 3 chỉ tiêu đầu tiên được đưa vào tính toán do chưa đủ dữ liệu cho 2 chỉ tiêu còn lại. Chỉ số Năng lực cạnh tranh vùng ở Châu Âu do Annoni và Kozovska (2010) đưa ra sử dụng 12 nhóm chỉ số thành phần như thể chế, ổn định kinh tế vĩ mô, hạ tầng, sức khỏe, giáo dục, thị trường lao động,... và gồm 69 chỉ tiêu nhỏ hơn để đánh giá 271 vùng (NUTS-2)<sup>3</sup> thuộc Liên minh Châu Âu.

Đối với các quốc gia khác, hiện cũng đã có nhiều nghiên cứu đánh giá về năng lực cạnh tranh cấp vùng. Ví dụ, Huovari et al. (2001) xây dựng Chỉ số cạnh tranh cho 85 vùng ở Phần Lan, với 16 biến số được nhóm vào 15 chỉ tiêu và bốn nhóm chỉ số thành phần (vốn con người, đổi mới, tính kinh tế ngoại sinh và tiếp cận vùng khác). Chỉ số Năng lực cạnh tranh vùng của Anh bao gồm tám nhóm chỉ tiêu đầu vào, sáu nhóm đầu ra và hai nhóm kết quả cho 12 vùng; và năm nhóm đầu vào và ba nhóm đầu ra cho 379 địa phương (trong đó có 43 thành phố) (Huggins và Izushi, 2008; Huggins và Thompson, 2010). Ngoài ra còn hàng loạt chỉ số khác được xây dựng cho các

vùng ở Đức, Áo, Tây Ban Nha, Hungary, Ba Lan, Ấn Độ, Trung Quốc,... Mỗi chỉ số lại có những đặc trưng và bao hàm các khía cạnh khác nhau của năng lực cạnh tranh.

Có thể nói, với sự phát triển của các lý thuyết kinh tế về tăng trưởng nội sinh (endogenous growth theory), dựa trên các giả định khác với lý thuyết Tân Cổ điển (cạnh tranh hoàn hảo và lợi tức không đổi theo quy mô), cách nhìn về cạnh tranh cấp vùng đã có sự thay đổi đáng kể. Điểm quan trọng nhất của các giả định này là cho phép tiến bộ công nghệ là quá trình nội sinh của tăng trưởng vùng và tích lũy kiến thức quyết định lợi tức tăng dần. Những điều trên làm cho các nhân tố “mềm” có tầm quan trọng ngày càng tăng so với các nguồn lực sản xuất truyền thống (tài nguyên, lao động và vốn).

Các nghiên cứu kể trên nhằm tập trung xây dựng các *chỉ số tổng hợp*. Chỉ số này dựa trên cơ sở xác định các khái niệm và quá trình then chốt, chỉ ra các liên kết và xây dựng các chỉ tiêu thành phần (có thể gồm nhiều thứ bậc); sau đó đo lường rồi đưa ra cách thức tính toán trọng số cho mỗi chỉ tiêu thành phần; cuối cùng là so sánh và xếp hạng chỉ số tổng hợp giữa các vùng. Vì vậy, các chỉ số tổng hợp thực chất là sự đơn giản hóa các khái niệm và quá trình nêu trên bằng một con số duy nhất.

Tuy nhiên, ở đây cần lưu ý hai vấn đề: i) Quy mô về “vùng” giữa các chỉ số tổng hợp là khác nhau, có thể trải từ quốc gia (tương đương vùng trong EU) đến bang (có thể có diện tích, dân số và nền kinh tế lớn hơn một quốc gia trung bình) hay vùng thuộc quốc gia và các thành phố; và ii) Số lượng và phạm vi các chỉ số thành phần của chỉ số tổng hợp rất khác nhau, từ nhiều đến ít, từ bao quát nhiều lĩnh vực cho đến chỉ bao gồm một vài lĩnh vực cụ thể.

<sup>2</sup> Cấp vùng thứ nhất của EU. Mỗi vùng được thành lập trên cơ sở dân số từ 3 triệu đến 7 triệu. Ở cấp này, đôi khi bản thân một quốc gia thành viên được coi là một vùng như trường hợp Đan Mạch và nhiều quốc gia thành viên nhỏ khác. Mỗi bang của Đức, vùng hành chính của Anh, nhóm bang của Áo, vùng liên tỉnh của Bỉ và nhóm liên vùng hành chính của các nước thành viên khác cũng là một vùng.

<sup>3</sup> Cấp vùng thứ hai của EU, thường gồm các đơn vị tiểu vùng hành chính của các quốc gia, có dân số từ 800.000 đến 3 triệu.



**Bảng 1: TÓM TẮT MỘT SỐ NGHIÊN CỨU XÂY DỰNG CHỈ SỐ TỔNG HỢP VỀ CẠNH TRANH VÙNG**

Nghiên cứu	Nước/vùng	Cấp độ vùng	Số lượng vùng	Số các lĩnh vực căn bản	Tổng số chỉ tiêu	Trọng số giữa các chỉ tiêu
Kresl (2002)	Mỹ/Canada	Thành phố	47	3	3	Không bằng nhau
Atkinson and Gottlieb (2001)	Mỹ	Đại đô thị (gộp nhiều thành phố)	50	5	16	Không bằng nhau
BHI (2013)	Mỹ	Tiểu bang	50	8	43	Bằng nhau
DeVol et al. (2011, 2015)	Mỹ	Thành phố	200 thành phố lớn và 179 thành phố nhỏ	3	9	Không bằng nhau
Atkinson and Andes (2010) ; Atkinson and Nager (2014)	Mỹ	Tiểu bang	50	5	26	Không bằng nhau
Huggins and Davies (2006)	Châu Âu	NUTS-1 (trong đó có 8 quốc gia)	118	3	16	Không bằng nhau
Annoni and Kozovska (2010) ; Anoni and Dijkstra (2013)	Châu Âu	NUTS-2	271	12	69	Không bằng nhau
Huovari et al. (2001)	Phần Lan	Vùng hành chính	85	4	15	Bằng nhau
Huggins and Thompson (2010, 2013)	Anh	Vùng hành chính	12	3	16	Không bằng nhau

*Nguồn: Tổng hợp của tác giả.*

Mặt khác, nếu quan tâm đến độ đồng nhất giữa các chỉ số thành phần ta thấy có một số xuất hiện ở hầu hết các nghiên cứu - phản ánh tầm mức quan trọng của chúng trong khái niệm “khả năng cạnh tranh vùng” - như khả năng đổi mới, xuất khẩu, chất lượng lực lượng lao động, việc làm cao cấp và cơ sở hạ tầng thông tin. Tuy nhiên cũng có nhiều chỉ số thành phần khác phản ánh sự phát triển bền vững, đặc biệt

liên quan tới các vấn đề xã hội và môi trường, chưa được tích hợp nhiều trong các nghiên cứu kể trên. Điều này cho thấy nhiều nghiên cứu vẫn xem khả năng cạnh tranh vùng như một khái niệm thuần túy thuộc lĩnh vực kinh tế. Nhận định này cũng phù hợp với đánh giá của các tác giả khác khi khảo sát các chỉ số tổng hợp với số lượng nhiều hơn (Greene et al., 2007 hay Berger, 2011).



**Bảng 2: TÓM TẮT PHẠM VI CỦA CÁC CHỈ SỐ THÀNH PHẦN**

	Huggins and Thompson (2010, 2013)	Atkinson and Andes (2010); Atkinson and Nager (2014)	BHI (2012, 2013)	DeVol et al. (2011, 2015)	Atkinson and Gottlieb (2001)	Annoni and Kozovska (2010) ; Anoni and Dijkstra (2013)	Huovari et al. (2001)
Vốn TN và môi trường			X				
Tăng trưởng	X	X				X	
Việc làm	X			X		X	X
Năng suất	X					X	
Thu nhập và tiết kiệm	X					X	
Xuất khẩu	X	X	X		X		X
Việc làm cao cấp		X	X		X	X	X
Khả năng đổi mới	X	X	X	X	X	X	X
Chất lượng LLLĐ	X	X	X	X	X	X	X
Chất lượng cơ sở GD	X	X				X	
Y tế						X	
Nghèo đói và bất công XH						X	
Ổn định CT và XH			X			X	
Hành chính công		X	X			X	
Cơ sở hạ tầng “cứng”			X			X	X
CNTT liên lạc		X	X	X	X	X	X
Tinh thần kinh doanh	X	X				X	
Kết quả DN		X	X			X	

*Nguồn: Tổng hợp của tác giả.*



Các chỉ số tổng hợp nêu trên, trong nhiều trường hợp, đóng vai trò hữu ích trong việc chỉ ra sự khác biệt giữa các vùng về thành tựu kinh tế (Berger, 2011). Nhờ đó, các doanh nghiệp có thể sử dụng như công cụ quyết định các phương án và kế hoạch đầu tư; các nhà hoạch định chính sách sử dụng nhằm xác định ưu tiên và gỡ nút thắt trong nền kinh tế; và các tổ chức khác tham chiếu nhằm tự đánh giá hoạt động của mình và đưa ra các chiến lược thích hợp. Fisher (2005) cho rằng, các chỉ số được xây dựng bởi các cơ quan nghiên cứu ở Mỹ rất hay được sử dụng nhằm vận động chính sách.

Mặc dù vậy, các nghiên cứu xây dựng chỉ số tổng hợp cũng phải đối mặt với rất nhiều thách thức, ít nhất là việc sử dụng biến số nào để tính toán hay lựa chọn mô hình lý thuyết nào để làm điểm xuất phát. Hơn nữa, tổng hợp các biến số khác nhau như thế nào để có một chỉ số duy nhất, hay xác định trọng số ra sao cũng là vấn đề đáng lưu tâm. Berger (2010) nhận định, cho tới nay, có không nhiều đánh giá nghiêm túc và khoa học về giá trị thực tiễn của các chỉ số này, đặc biệt là về khả năng của chúng trong chẩn đoán chính xác các vấn đề kinh tế vùng và đưa ra các giải pháp chính sách. Greene et al (2007) trong một nghiên cứu so sánh 22 chỉ số tổng hợp xếp hạng các thành phố và vùng cũng phát hiện ra rất nhiều sự thiếu chặt chẽ trong cụ thể hóa khái niệm và đo lường năng lực cạnh tranh. Họ nghi ngờ rằng liệu sự xếp hạng như vậy có thật sự có ý nghĩa đối với cộng đồng. Fisher (2005), qua phân tích tám chỉ số tổng hợp về cạnh tranh vùng ở Mỹ, đưa ra kết luận là chúng ít có khả năng dự báo đúng tăng trưởng ở các vùng xem xét.

### **Kết luận**

Mặc dù năng lực cạnh tranh vùng đã và đang là chủ đề thu hút được nhiều quan tâm

trên thế giới song có nhiều bất đồng giữa các học giả về ý nghĩa chính xác của “năng lực cạnh tranh vùng” và các vùng cạnh tranh với nhau như thế nào.

Hiện nay, không có một khung khổ lý thuyết nào bao trùm việc phân tích năng lực cạnh tranh vùng. Các cách tiếp cận và lý thuyết khác nhau mang lại cách hiểu khác nhau và nhấn mạnh đến các nhân tố và quá trình trọng yếu khác nhau. Một mặt, xét từ kết quả đầu ra, năng lực cạnh tranh vùng liên quan tới việc duy trì mức tăng thu nhập và việc làm của dân cư. Mặt khác, xét từ khía cạnh đầu vào, các nhân tố quyết định năng lực cạnh tranh vùng trải từ cấp độ cộng đồng, quốc gia tới quốc tế; song các nhân tố mang tính đặc thù của vùng (vốn tự nhiên, kinh tế, con người, xã hội, văn hóa,...) hết sức quan trọng, bởi lẽ sự tương tác giữa chúng tạo ra các hiệu ứng lợi thế nhờ quy mô và lan tỏa kiến thức. Hai quá trình trên không tách rời và mang tính nhân quả tích lũy, củng cố lẫn nhau. Ngoài ra các nhân tố “mềm” ngày càng có ý nghĩa quan trọng, so với các nhân tố “cứng” truyền thống.

Ngoài ra, hiện không có sự đồng thuận về một nhân tố nào đó quyết định năng lực cạnh tranh vùng, cũng như về mối tương tác giữa các nhân tố đặc thù của vùng với các nhân tố và điều kiện bên ngoài. Bởi lẽ năng lực cạnh tranh vùng là kết quả tổng hợp trong khi hiện chưa có phương pháp đáng tin cậy để tách biệt ảnh hưởng của từng nhân tố. Hầu hết các chỉ số đo năng lực cạnh tranh vùng mang bản chất tĩnh và tập trung vào một vài khía cạnh của vùng, trong khi bản thân quá trình cạnh tranh mang tính động. Bởi vậy, xét với tư cách là nguồn chỉ báo cho hoạt động thực tiễn, vai trò của chúng còn nhiều hạn chế. Ngoài ra, vấn đề phát triển bền vững vùng, với lĩnh vực môi



trường và phần nào đó là xã hội, ít được tích hợp vào các chỉ số chung.

Từ những điều nêu trên ta thấy, việc nghiên cứu về năng lực cạnh tranh vùng vừa nhiều hứa hẹn do còn sơ khai, song cũng hàm chứa rất

nhiều thách thức. Đồng thời, sẽ không có một chính sách hay chiến lược nào phù hợp và có thể áp dụng cho mọi vùng trong việc thúc đẩy năng lực cạnh tranh cho dù mục tiêu chính sách đối với chúng có thể giống nhau.

### Tài liệu tham khảo chính

1. Anoni, P. and Kozovska, K. (2010). *EU Regional Competitiveness Index*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
2. Anoni, P. and Dijkstra, L. (2013). *EU Regional Competitiveness Index*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
3. Atkinson, R.D. and Andes, S. (2010). *The 2010 State New Economy Index: Benchmarking Economic Transformation in the States*. Kansas City, MO: Ewing Marion Kauffman Foundation.
4. Atkinson, R.D. and Correa, K.D. (2007). *The 2007 State New Economy Index: Benchmarking Economic Transformation in the States*. Kansas City, MO: Ewing Marion Kauffman Foundation.
5. Atkinson, R.D. and Gottlieb, P.D (2001). *The Metropolitan New Economy Index: Benchmarking Economic Transformation in the Nation's Metropolitan Areas*. Washington, D.C.
6. Atkinson, R.D. and Nager, A.B. (2014). *The 2014 State New Economy Index: Benchmarking Economic Transformation in the States*. <http://www2.itif.org/2014-state-new-economy-index.pdf>
7. Begg, I. (1999). Cities and Competitiveness. *Urban Studies*, 36(5/6), pp.795-810.
8. Berger, T. (2011). An Overview and Analysis on Indices of Regional Competitiveness. *Review of Economics and Finance*, 2, pp.17-33.
9. BERR (2009). The 2009 Productivity and Competitiveness Indicators. Department for Business Enterprise and Regulatory Reform, London.
10. BHI (Beacon Hill Institute) (2011). *11th Annual State Competitiveness Report*.
11. BHI (2013). *13th Annual State Competitiveness Report*.
12. Budd, L. and Hirmis, A.K. (2004). Conceptual Framework for Regional Competitiveness. *Regional Studies*, 38(9), pp.1015-1028.
13. Camagni, R. (2002). On the concept of territorial competitiveness: sound or misleading?. *Urban Studies*, 39(13), pp.2395-2411.
14. DeVol, R., Bedroussian, A. and Kim, S. (2007). *Best Performing Cities 2007: Where America's Jobs Are Created and Sustained*. Santa Monica, CA: Milken Institute.
15. DeVol, R., Bedroussian, A., Klowden, K. and Ho, K.W. (2011). *Best Performing Cities 2011: Where America's Jobs Are Created and Sustained*. Santa Monica, CA: Milken Institute.
16. DeVol, R., Bedroussian, A., Ratnatunga, M. (2015). *Best Performing Cities 2014: Where America's Jobs Are Created and Sustained*. Santa Monica, CA: Milken Institute.
17. EU (European Union) (1999). *Cohesion and Competitiveness: Trends in the Regions*. 6<sup>th</sup> Periodic Report on the Social and Economic Situation and Development of the Regions in the Community.
18. EU (2000). *European Competitiveness Report*. Brussels: Commission of the European Communities.



19. Fisher, P.(2005). *Grading places: what do business climate rankings really tell us?*. Washington DC: Economic Policy Institute.
20. Gardiner, B. (2003). *Regional Competitiveness Indicators for Europe - Audit, Database Construction and Analysis*. Regional Studies Association International Conference, Pisa, April 12-15.
21. Gardiner, B., Martin, R. and Tyler, P. (2004). Competitiveness, Productivity and Economic Growth Across the European Regions. *Regional Studies*, 38(9), pp.1045-1067.
22. Greene, F., Tracy, P. and Cowling, M. (2007). Recasting the city into city-regions: place promotion, competitiveness benchmarking and the quest for urban supremacy. *Growth and Change*, 38(1), pp.1- 22.
23. Huggins, R., and Davies, W. (2006). *European Competitiveness Index 2006-07*. University of Wales Institute, Cardiff - UWIC: Robert Huggins Associates Ltd. <http://www.cforic.org/downloads.php>
24. Huggins, R. and Izushi, H. (2008). *UK Competitiveness Index 2008*. University of Wales Institute, Cardiff - UWIC: Centre for International Competitiveness - Cardiff School of Management.
25. Huggins, R. and Thompson, P. (2013). *UK Competitiveness Index 2013*. University of Wales Institute, Cardiff - UWIC: Centre for International Competitiveness - Cardiff School of Management.
26. Huovari, J., Kangasharju, A. and Alanen, A. (2001). *Constructing an index for regional competitiveness*. Helsinki: Peelervo Economic Research Institute Working paper No 44.
27. IMD (2011). *World Competitiveness Yearbook 2011*. Institute for Management Development, Lausanne, Switzerland
28. Ketel and Sovell (2005). *The State of the Region Report 2005 - Competitiveness and Cooperation in the Baltic Sea Region*. <http://www.isc.hbs.edu/pdf/BalticRegion2005.pdf>
29. Kitson, M., Martin R., Tyler P. (2004). Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept?. *Regional Studies*, 38(9), pp.991-999.
30. Kresl, P.(2002). The enhancement of urban economic competitiveness. Begg, I. (ed.) *Urban Competitiveness: Policies for Dynamic Cities*. Bristol: Policy Press: 311-327.
31. Krugman, P. (1996). Making sense of the competitiveness debate. *Oxford Review of Economic Policy*, 12(3), pp.17-25.
32. Martin, R. (2003). *A study on the factors of regional competitiveness*. University of Cambridge.
33. Meyer-Stamer, J. (2008). *Systemic Competitiveness and Local Economic Development*. <http://www.meyer-stamer.de/2008.html>
34. Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantages of Nations*, Free Press, New York.
35. Porter, M. E. (1998). *On Competition*. Boston, Mass: Harvard Business School Press.
36. Porter, M.E and Ketels, C.H.M. (2003). *UK Competitiveness: moving to the next stage*. Institute of strategy and competitiveness, Harvard Business School: DTI Economics paper No.3.
37. Schwab, K. (2009). *The Global Competitiveness Report 2009-2010*. World Economic Forum, Geneva, Switzerland.
38. Schwab, K. and Porter, M. E. (2007). *The Global Competitiveness Report 2007-2008*. World Economic Forum, Geneva, Switzerland.
39. Steinle, W.J. (1992). Regional Competitiveness and the Single Market. *Regional Studies*, 26(4), pp.307-318.