



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ

ΣΧΟΛΗ ΑΝΘΡΩΠΙΣΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ

ΤΜΗΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

«Χωρικός ανταγωνισμός και ανταγωνισμός επιχειρήσεων»



Επιμέλεια

Ψοφογιώργος Νικόλαος – Παναγιώτης

Επιβλέπων

Μεταξάς Θεόδωρος

ΒΟΛΟΣ 2014

Περίληψη

Το θέμα της παρούσας μελέτης είναι ο καθορισμός της ανταγωνιστικότητας μέσω μιας διεπιστημονικής προσέγγισης των θεωριών της νέας οικονομικής γεωγραφίας και της περιφερειακής οικονομίας. Η εν λόγω εργασία περιγράφει λεπτομερώς τη θεωρία της ανταγωνιστικότητας, η οποία ορίζεται διαφορετικά από πολλούς συγγραφείς, με ιδιαίτερη έμφαση στις αντίθετες απόψεις των Michael Porter και Paul Krugman. Ένας από τους πρώτους συγγραφείς που τόνισε τη σημασία της γεωγραφικής θέσης ήταν ο Michael Porter. Στο μοντέλο του, ο συγγραφέας τονίζει ότι η γεωγραφική συγκέντρωση των επιχειρήσεων ενισχύει την παραγωγικότητα, την καινοτομία και τον τομέα των εξαγωγών. Μετά από αυτή τη θεωρία, πολλοί συγγραφείς έχουν επικεντρωθεί στην έρευνα του «προβλήματος της τοποθεσίας», η οποία οδήγησε σε καλύτερη διασύνδεση της οικονομίας και της γεωγραφίας. Αποτέλεσμα αυτών των δραστηριοτήτων είναι οι νέες κατευθύνσεις που έχουν αναπτυχθεί, όπως η νέα θεωρία της οικονομικής γεωγραφίας και της περιφερειακής οικονομίας. Η νέα οικονομική γεωγραφία σχετίζεται κυρίως με τον κάτοχο του βραβείου Νόμπελ, Paul Krugman, οι θεωρίες του οποίου έρχονται συχνά σε αντίθεση με αυτές του Porter. Στην παρούσα μελέτη αρχικά παρατίθενται οι απόψεις και των δύο συγγραφέων, όσον αφορά την ανταγωνιστικότητα και στη συνέχεια επιχειρείται να γίνει συγκριτική ανάλυση μεταξύ των θεωριών που εκείνοι ανέπτυξαν.

Πίνακας Περιεχομένων

Περίληψη	2
Πίνακας Περιεχομένων.....	3
Λίστα πινάκων.....	5
Ευχαριστίες.....	6
Εισαγωγή	7
Σκοπός και σημαντικότητα της εργασίας	10
Δομή της εργασίας.....	10
Κεφάλαιο 1: Αποσαφήνιση βασικών όρων.....	12
1.1 Ορισμός της ανταγωνιστικότητας	12
1.2 Τι δεν είναι η ανταγωνιστικότητα	17
1.3 Η μανία της ανταγωνιστικότητας	19
1.4 Περιφερειακή ανταγωνιστικότητα	20
1.5 Περιφερειακός ανταγωνισμός σύμφωνα με τους Porter και Krugman	23
1.6 Θεωρίες περιφερειακής ανταγωνιστικότητας και περιφερειακού τυπολογίου ..	27
1.7 Σύνοψη κεφαλαίου.....	31
Κεφάλαιο 2: Ο χωρικός ανταγωνισμός και ο ανταγωνισμός επιχειρήσεων βάσει της θεωρίας του Porter.....	32
2.1 Η έννοια και ο ορισμός των συμπλεγμάτων (clusters)	32
2.1.1 Συμπλέγματα και ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.....	36
2.1.2 Συμπλέγματα και παραγωγικότητα.....	36
2.1.3 Συμπλέγματα και ανταγωνισμός.....	40
2.2 Η σημασία που έχει η τοποθεσία για τον ανταγωνισμό	42
2.3 Οι πέντε δυνάμεις που διαμορφώνουν τον ανταγωνισμό	47
2.4 Τα μοντέλα από εμπειρική σκοπιά	55
2.4.1 Clusters και επιχειρηματικότητα.	55

2.5 Συμπεράσματα και κριτική στο έργο του Porter.....	74
2.6 Σύνοψη κεφαλαίου.....	75
Κεφάλαιο 3: Ο χωρικός ανταγωνισμός και ο ανταγωνισμός επιχειρήσεων βάσει της θεωρίας του Krugman	77
3.1 Είναι η ανταγωνιστικότητα μια επικίνδυνη εμμονή;	83
3.2 Η νέα οικονομική γεωγραφία	87
3.2.1 Στόχοι της νέας οικονομικής γεωγραφίας	87
3.2.2 Στρατηγικές μοντελοποίησης	90
3.2.3 Βασικά Μοντέλα.....	92
3.3 Η νέα θεωρία του εμπορίου	97
3.3.1.Ατελής ανταγωνισμός.....	99
3.3.2. Συμμετρικότητα	100
3.3.3.Εξωτερικές οικονομίες.....	101
3.4 Σύνοψη κεφαλαίου	102
Κεφάλαιο 4: Σύγκριση των θεωριών του Porter και του Krugman	104
4.1 Η ανάπτυξη της θεωρίας της ανταγωνιστικότητας: Οι αντίθετες απόψεις και η αναθεώρηση των Porter και Krugman.....	107
4.2 Οι θεωρίες της εθνικής ανταγωνιστικότητας: Porter εναντίον Krugman (Συγκριτικό ή Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα)	111
Συμπεράσματα.....	116
Βιβλιογραφία	121

Λίστα πινάκων

Πίνακας 1: Περιγραφικά στατιστικά περιοχής-βιομηχανίας	66-67
Πίνακας 2: Δημογραφικά των ΕΑ clusters το 1990	68
Πίνακας 3: Μέσος ρυθμός αύξησης της απασχόλησης εκκίνησης των ΕΑ βιομηχανιών	68
Πίνακας 4: Ανάπτυξη ΕΑ βιομηχανιών στην απασχόληση εκκίνησης	68
Πίνακας 5: Ανάπτυξη ΕΑ βιομηχανιών στις εγκαταστάσεις εκκίνησης	68
Πίνακας 6: Ανάπτυξη ΕΑ βιομηχανιών στη είσοδο	69
Πίνακας 7: Το επίπεδο δραστηριότητας εκκίνησης των ΕΑ βιομηχανιών	70
Πίνακας 8: Το επίπεδο απασχόλησης των εταιριών εκκίνησης	70

Ευχαριστίες

Μετά την ολοκλήρωση αυτής της εργασίας νιώθω την ανάγκη να ευχαριστήσω όλους τους ανθρώπους που, κατά την διάρκεια της ενασχόλησής μου με αυτήν, μου παρείχαν βοήθεια και συμπαράσταση, χωρίς τα οποία θα μου ήταν εξαιρετικά δύσκολο να προχωρήσω και να αντεπεξέλθω σε όλα αυτά που μια τέτοια εργασία απαιτεί.

Πρώτα-πρώτα, οφείλω να ευχαριστήσω θερμά τον κ. Θεόδωρο Μεταξά, τον επιβλέποντα καθηγητή μου, για τις χρήσιμες συμβουλές και τις υποδείξεις του, καθώς και για την εν γένει υποστήριξη που μου παρείχε. Υπήρξε εξαιρετικά συνεργάσιμος και πάντοτε διαθέσιμος για οποιαδήποτε απορία ή προβληματισμό και αν είχα κατά τη διάρκεια της προσπάθειάς μου να ολοκληρώσω αυτή την εργασία. Η καθοδήγησή του υπήρξε απαραίτητη και σημαντική κάθε φορά που παρουσιάστηκαν δυσκολίες. Τον ευχαριστώ επίσης θερμά που μου έδωσε την δυνατότητα να ασχοληθώ με ζητήματα που προκάλεσαν το ενδιαφέρον μου.

Ακόμη θα ήθελα να ευχαριστήσω μέσα από την καρδιά μου την οικογένειά μου, τους γονείς μου και τον αδερφό μου, που βρίσκονται πάντα δίπλα μου και που με την αγάπη τους, την ηθική και υλική συμπαράστασή τους, συμβάλλουν ουσιαστικά στην εκπλήρωση των στόχων μου.

Εισαγωγή

Η σημαντικότερη ανάπτυξη της περιφερειακής οικονομίας ξεκίνησε το 1980 στις χώρες της Ευρώπης. Αφήνοντας πίσω της την κεντρική περιφερειακή οικονομία, κατευθύνθηκε προς την περιφερειακή πολιτική με στόχο την ανάπτυξη της ευρύτερης οικονομίας (Visser & Atzema, 2007). Αυτή η προσέγγιση έγινε ακόμη πιο δημοφιλής μετά από την επιρροή που άσκησε ο Michael Porter με τα συγγράμματά του και τα οποία είχαν ως στόχο την ενίσχυση της παραγωγικότητας, της καινοτομίας και της ανταγωνιστικότητας γενικότερα. Η θεωρία του Porter, που ως επίκεντρο της είχε τις εδαφικές κατηγορίες και τη μέτρηση των επιδόσεων των οικονομιών, των περιφερειών και των επιχειρήσεων, παρουσίασε τη βάση της περιφερειακής οικονομίας και την ανάπτυξη της οικονομικής γεωγραφίας, δίνοντας στην οικονομική σκέψη μια νέα ώθηση. Η νέα αυτή κατεύθυνση της οικονομίας, που περιλάμβανε και τη γεωγραφία ως επιστήμη, ως επί το πλείστον ασχολήθηκε με το θέμα της ανταγωνιστικότητας.

Τις τελευταίες δεκαετίες, ο όρος ανταγωνιστικότητα έχει χρησιμοποιηθεί ευρέως και πολλές φορές καταχρηστικά. Επί της ουσίας, τα κεντρικά ερωτήματα και ζητήματα της έννοιας της ανταγωνιστικότητας είναι κατά κύριο λόγο εκείνα που οι φορείς χάραξης της πολιτικής και οι οικονομικοί θεωρητικοί έχουν προσπαθήσει να απαντήσουν όλα αυτά τα χρόνια. Τα ερωτήματα αυτά αφορούν στην καλύτερη κατανόηση των θεμάτων, που έχουν ιδιαίζουσα σημασία για τη βελτίωση της οικονομικής ευημερίας και της κατανομής του πλούτου. Προτού όμως προβεί κανείς σε αναλύσεις είναι σημαντικό να αποτυπώσει αρχικά την ευρύτερη έννοια της ανταγωνιστικότητας, όπως αυτή έχει χρησιμοποιηθεί τόσο σε μικροοικονομικό όσο και σε μακροοικονομικό επίπεδο (Camagni, 2002).

Σε μικροοικονομικό επίπεδο, υπάρχει μια αρκετά σαφής έννοια της ανταγωνιστικότητας με βάση την ικανότητα των επιχειρήσεων να ανταγωνίζονται, να αναπτύσσονται και να είναι κερδοφόρες. Σε αυτό το επίπεδο, η ανταγωνιστικότητα έγκειται στην ικανότητα των επιχειρήσεων να παράγουν με συνέπεια και επικερδώς προϊόντα που πληρούν τις απαιτήσεις μιας ανοικτής αγοράς όσον αφορά την τιμή, την ποιότητα, κ.λπ. Κάθε επιχείρηση πρέπει να πληροί τις εν λόγω απαιτήσεις, αν είναι να παραμείνει στην αγορά, και όσο πιο ανταγωνιστική είναι μια επιχείρηση σε σχέση με τους αντιπάλους της, τόσο μεγαλύτερη είναι και η ικανότητα της να κερδίζει μερίδιο

στην αγορά. Αντιστρόφως, οι μη ανταγωνιστικές επιχειρήσεις, που δεν πληρούν τις παραπάνω προϋποθέσεις είναι καταδικασμένες να παρακμάσουν και να θέσουν τελικά τον εαυτό τους εκτός αγοράς, εφόσον δεν εφοδιάζονται με κάποια «τεχνητή» υποστήριξη ή προστασία (Armstrong & Taylor, 2000).

Ίσως η πιο σημαντική θεωρία της επιχειρηματικής στρατηγικής οικονομίας να είναι η θεωρία του συμπλέγματος του Michael Porter. Αυτή η μικροοικονομική βάση της θεωρίας της εθνικής, κρατικής και τοπικής ανταγωνιστικότητας τίθεται στο πλαίσιο μιας παγκόσμιας οικονομίας (Porter 1990). Σύμφωνα με τον Porter, για να είναι ανταγωνιστικές, οι επιχειρήσεις πρέπει συνεχώς να βελτιώνουν την επιχειρησιακή αποτελεσματικότητα των δραστηριοτήτων τους, ενώ ταυτόχρονα πρέπει να επιδιώκουν διακριτικές και όχι μιμητικές στρατηγικές θέσεις. Το επιχείρημά του συνίσταται στο ότι η ύπαρξη γεωγραφικών συμπλεγμάτων ενθαρρύνει τις δύο αυτές προϋποθέσεις για σταθερή ανταγωνιστικότητα, ενθαρρύνοντας το σχηματισμό της, σε περιφερειακή βάση, σχεσιακών περιουσιακών στοιχείων του εξωτερικού για τα άτομα των επιχειρήσεων, προς όφελος της ανταγωνιστικότητάς τους.

Συγκριτικά, σε μακροοικονομικό επίπεδο, η έννοια της ανταγωνιστικότητας αμφισβητείται έντονα. Παρά το γεγονός ότι η βελτίωση της ανταγωνιστικότητας ενός έθνους ή μιας περιοχής παρουσιάζεται ως κεντρικός στόχος της οικονομικής πολιτικής, ωστόσο προβάλλονται επιχειρήματα και απόψεις ως προς το τι ακριβώς σημαίνει αυτό και αν είναι ακόμη λογικό να μιλάμε για ανταγωνιστικότητα σε μακροοικονομικό επίπεδο τελικά. Η έλλειψη ενός κοινά αποδεκτού ορισμού είναι από μόνη της μια πηγή αντιδιαστολής ως προς την έννοια της μακροοικονομικής ανταγωνιστικότητας. Ουσιαστικά το επιχείρημα που προβάλλεται από πολλούς οικονομολόγους αφορά στο ότι είναι επικίνδυνο η οικονομική πολιτική να στηρίζεται γύρω από μια τέτοια άμορφη έννοια που επιδέχεται ποικίλες ερμηνείες και κατανόηση (Aiginger, 1998).

Μια πιο αυστηρή κριτική υποστηρίζει ότι η έννοια της εθνικής ανταγωνιστικότητας δεν έχει ουσιαστικά «κανένα νόημα». Ιδιαίτερα ο Krugman (1994), φτάνει να περιγράψει την έννοια της χωρικής ανταγωνιστικότητας ως μια «επικίνδυνη εμμονή», θέτοντας τρία βασικά σημεία αντίθεσης:

1. Είναι παραπλανητικό και εσφαλμένο να κάνει κανείς παραλληλισμό μεταξύ ενός έθνους και μια επιχείρησης.

2. Παρά το ότι οι επιχειρήσεις ανταγωνίζονται μεταξύ τους για το ποια θα κατακτήσει μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς και η επιτυχία της μιας επιχείρησης θα αποβεί εις βάρος μιας άλλης, ωστόσο η επιτυχία μιας χώρας ή μιας περιοχής περισσότερο δημιουργεί παρά καταστρέφει τις ευκαιρίες για τους άλλους και ως γνωστόν το εμπόριο μεταξύ των εθνών δεν είναι ένα παιχνίδι «χωρίς αποτέλεσμα».
3. Εάν η ανταγωνιστικότητα έχει κάποιο νόημα, τότε είναι απλά ένας άλλος τρόπος για να ονοματίσει κανείς την παραγωγικότητα. Η ανάπτυξη σε εθνικό επίπεδο διαβίωσης καθορίζεται κυρίως από το ρυθμό αύξησης της παραγωγικότητας.

Σε γενικές γραμμές, τα σημεία αυτά είναι γνωστά από τους υποστηρικτές της έννοιας της μακροοικονομικής ανταγωνιστικότητας. Μέσα σε αυτό που μπορεί να ονομαστεί ως «συναινετική άποψη» της μακροοικονομικής ανταγωνιστικότητας υπάρχει μια γενική παραδοχή ότι η βελτίωση των οικονομικών επιδόσεων ενός έθνους δεν χρειάζεται να γίνεται εις βάρος ενός άλλου έθνους και ότι η παραγωγικότητα είναι ένα από τα κεντρικά προβλήματα της ανταγωνιστικότητας (Porter, 2000).

Έτσι ως χωρικός ανταγωνισμός ορίζεται ο βαθμός στον οποίο ένα έθνος μπορεί, κάτω από ελεύθερες και δίκαιες συνθήκες αγοράς, να παράγει αγαθά και υπηρεσίες που ικανοποιούν το κριτήριο των διεθνών αγορών, ενώ ταυτόχρονα επεκτείνει τα πραγματικά εισοδήματα των πολιτών του. Η ανταγωνιστικότητα συνδέεται με την άνοδο του βιοτικού επιπέδου, την επέκταση των ευκαιριών απασχόλησης, και την ικανότητα ενός κράτους να διατηρήσει τις διεθνείς του υποχρεώσεις. Δεν είναι απλά ένα μέτρο ικανότητας της χώρας να πουλήσει στο εξωτερικό, και να διατηρήσει την ισορροπία του εμπορίου. Ταυτόχρονα μια οικονομία ενός έθνους είναι ανταγωνιστική όταν ο πληθυσμός της μπορεί να απολαύσει ένα υψηλού βαθμού βιοτικό επίπεδο και υψηλά ποσοστά απασχόλησης σε βιώσιμη βάση. Πιο συγκεκριμένα, το επίπεδο της οικονομικής δραστηριότητας της δεν θα πρέπει να προκαλέσει ένα μη βιώσιμο εξωτερικό οικονομικό ισοζύγιο, ούτε να θέσει σε κίνδυνο την ευημερία των μελλοντικών γενεών του έθνους (Nelson, 2000).

Σύμφωνα με όσα ειπώθηκαν παραπάνω η ανταγωνιστικότητα ορίζεται ως το αποτέλεσμα (βιοτικού επιπέδου / εισοδήματος) παρά τους παράγοντες που καθορίζουν την ανταγωνιστικότητα. Το πραγματικό ερώτημα για την ανάλυση της ανταγωνιστικότητας παραμένει, ωστόσο, ο εντοπισμός των παραγόντων που εξηγούν την ανταγωνιστικότητα και όχι αυτών που περιγράφουν την έκβασή της. Παρά το

γεγονός ότι όλες οι παραπάνω θεωρίες έχουν σχέση με την κατανόηση της ανταγωνιστικότητας, ωστόσο συχνά στερούνται εδαφικής διάστασης, μιας έννοιας που είναι τόσο ζωτικής σημασίας για την κατανόηση της χωρικής ανταγωνιστικότητας. Η προφανής πηγή τέτοιων θεωριών είναι το πεδίο της οικονομικής γεωγραφίας, η οποία μπορεί να θεωρηθεί ότι περιλαμβάνει τρία ρεύματα: την οικονομική γεωγραφία, την περιφερειακή οικονομία, και την λεγόμενη «νέα οικονομική γεωγραφία» (Shatz & Venables, 2000).

Σκοπός και σημαντικότητα της εργασίας

Το θέμα της παρούσας μελέτης είναι ιδιαίτερα σημαντικό καθώς αποτελεί μια προσπάθεια διερεύνησης, καταγραφής και σύγκρισης των θεωρητικών προσεγγίσεων του Porter και του Krugman για τον χωρικό ανταγωνισμό και των ανταγωνισμό των επιχειρήσεων. Παρά το ότι το θέμα αυτό έχει απασχολήσει επανειλημμένως την επιστημονική κοινότητα παγκοσμίως, ωστόσο κρίνεται ενδιαφέρον να παρατεθεί τόσο η θέση τους, όσο και η συγκριτική ανάλυση των απόψεών τους. Κατ' επέκταση, ο σκοπός της μελέτης αυτής μπορεί να συνοψισθεί στην επόμενη φράση:

«Διερεύνηση των θέσεων του Porter και του Krugman για τον χωρικό ανταγωνισμό και τον ανταγωνισμό των επιχειρήσεων και συγκριτική ανάλυση τους».

Δομή της εργασίας

Η παρούσα ενότητα με τίτλο «**Εισαγωγή**» αποτελεί το εισαγωγικό μέρος που παρέχει στον αναγνώστη μια πρώτη γνωριμία με το θέμα που πραγματεύεται η παρούσα μελέτη. Στην ενότητα γίνεται αρχικά μια σύντομη αναφορά στα ζητήματα που θα αναπτυχθούν εκτενέστερα στα επόμενα κεφάλαια και στη συνέχεια καταγράφεται ο σκοπός και η σημαντικότητα της εργασίας. Τέλος, αποτυπώνεται η δομή που θα ακολουθηθεί στην μελέτη.

Το κεφάλαιο με τίτλο «**Αποσαφήνιση βασικών όρων**» αποτελεί το πρώτο κεφάλαιο της εργασίας, όπου αρχικά παρατίθεται η έννοια της περιφερειακής ανταγωνιστικότητας και στη συνέχεια δίδεται ο ορισμός της ανταγωνιστικότητας, της

περιφερειακής ανταγωνιστικότητας, αναπτύσσεται η ανταγωνιστική θεωρία και γίνεται μια ανασκόπηση στη στάση του Michael Porter και του Paul Krugman.

Εν συνεχεία, στο δεύτερο κεφάλαιο με τίτλο «**Ο χωρικός ανταγωνισμός και ο ανταγωνισμός επιχειρήσεων βάσει της θεωρίας του Porter**» επιχειρείται μια ανάλυση των όσων έχει αναπτύξει ο Porter για την ανταγωνιστικότητα και παρατίθενται τα σημαντικότερα σημεία της θεωρίας του.

Στο τρίτο κεφάλαιο με τίτλο «**Ο χωρικός ανταγωνισμός και ο ανταγωνισμός επιχειρήσεων βάσει της θεωρίας του Krugman**» αποτυπώνεται η θεωρία του Krugman και γίνεται προσπάθεια ανάλυσης των θέσεων και της θεωρίας που αυτός ανέπτυξε όσον αφορά την ανταγωνιστικότητα, τον χωρικό ανταγωνισμό και τον ανταγωνισμό σε επίπεδο επιχείρησης.

Στο τέταρτο κεφάλαιο με τίτλο «**Συγκριτική ανάλυση των θεωριών Porter και Krugman**» επιχειρείται η σύγκριση μεταξύ των θεωριών που αυτοί ανέπτυξαν και εν συνεχεία γίνεται μια προσπάθεια αποτύπωσης των βασικών θεμάτων που απορρέουν από την συγκριτική ανάλυση που προηγήθηκε.

Τέλος στο κεφάλαιο με τίτλο «**Συμπεράσματα**» γίνεται σύνοψη των κυριότερων σημείων και ευρημάτων της παρούσας μελέτης με στόχο την ερμηνεία και ανάλυση των όσων προηγήθηκαν.

Κεφάλαιο 1: Αποσαφήνιση βασικών όρων

1.1 Ορισμός της ανταγωνιστικότητας

Μπορούμε να μελετήσουμε τον ορισμό της ανταγωνιστικότητας σε τρία επίπεδα σύμφωνα με την Blunck (2006) σε αυτό της επιχείρησης, σε αυτό του κλάδου και σε εθνικό επίπεδο.

Σε επίπεδο επιχείρησης, η ανταγωνιστικότητα είναι η ικανότητα να παρέχει προϊόντα και υπηρεσίες πιο αποτελεσματικά και πιο αποδοτικά από τις αντίστοιχες των ανταγωνιστών της. Στον τομέα του εμπορίου, αυτό σημαίνει τη συνεχή επιτυχία στις διεθνείς αγορές χωρίς την προστασία των επιδοτήσεων. Παρά το γεγονός ότι τα κόστη μεταφοράς θα μπορούσαν να επιτρέψουν στις επιχειρήσεις μιας χώρας να ανταγωνιστούν με επιτυχία στην εγχώρια αγορά τους ή σε προσκείμενες αγορές, η ανταγωνιστικότητα συνήθως αναφέρεται σε πλεονεκτήματα που λαμβάνονται μέσω της υψηλής παραγωγικότητας. Μέτρα της ανταγωνιστικότητας στον εμπορικό τομέα περιλαμβάνουν την σταθερή κερδοφορία, τον εξαγωγικό συντελεστή της επιχείρησης (εξαγωγές ή πωλήσεις στο εξωτερικό δια της παραγωγής), καθώς και το μερίδιο της αγοράς σε τοπικό, αλλά και σε παγκόσμιο επίπεδο. Στον εμπορικό τομέα, οι επιδόσεις στη διεθνή αγορά παρέχουν ένα άμεσο μέτρο της ανταγωνιστικότητας της επιχείρησης. Στο μη εμπορικό τομέα, η ανταγωνιστικότητα είναι η ικανότητα να ταιριάζεις ή να κερδίζεις τις καλύτερες επιχειρήσεις του κόσμου στο κόστος και την ποιότητα των προϊόντων ή των υπηρεσιών. Η μέτρηση της ανταγωνιστικότητας στον μη εμπορικό τομέα είναι συχνά δύσκολη, δεδομένου ότι δεν υπάρχει άμεση δοκιμασία των επιδόσεων της αγοράς. Μέτρα της ανταγωνιστικότητας σε αυτό το μέρος της οικονομίας περιλαμβάνουν κερδοφορία της επιχείρησης και μέτρα κόστους και ποιότητας. Στις βιομηχανίες που χαρακτηρίζονται από τις άμεσες ξένες επενδύσεις, το ποσοστό της επιχείρησης σε πωλήσεις στο εξωτερικό (πωλήσεις στο εξωτερικό δια των συνολικών πωλήσεων), και το μερίδιο της στην τοπική ή παγκόσμια αγορά παρέχουν τα μέτρα ανταγωνιστικότητας της επιχείρησης (Blunck, 2006).

Σύμφωνα με τον Nelson and Winter (1982), ο ανταγωνισμός της αγοράς ενεργοποιεί τις πιο αποδοτικές εταιρείες με πιο προσαρμοσμένες ρουτίνες να εξαπλώσουν την παραγωγική τους δυνατότητα σε βάρος των λιγότερων αποδοτικών επιχειρήσεων με μη προσαρμοσμένες ρουτίνες. Οι επιχειρήσεις μπορούν να αλλάξουν τις συνήθειες τους ώστε να προσαρμοστούν στις περιστάσεις που μεταβάλλονται (για παράδειγμα μια αλλαγή τιμής στους συντελεστές παραγωγής) ή να εκμεταλλευτούν νέες τεχνολογικές ευκαιρίες (Nelson & Winter, 1982). Σύμφωνα με τον Alchian (1950), η προσαρμοστική συμπεριφορά συμβαίνει, καθώς οι επιχειρήσεις μαθαίνουν από τα λάθη τους εμπειρικά ή επειδή παρατηρούν και μιμούνται τις επιτυχημένες συνήθειες άλλων επιχειρήσεων. Η ιστορία παίζει σημαντικό ρόλο σε αυτό το θέμα. Οι μεταλλάξεις στις ρουτίνες (για παράδειγμα καινοτομίες) ή η συμπεριφορά μάθησης σε επίπεδο επιχείρησης επηρεάζονται από τις τωρινές ρουτίνες. Επηρεάζουν τον τύπο των δραστηριοτήτων που αναλαμβάνουν οι επιχειρήσεις, τις στρατηγικές που ακολουθούν, καθώς και τις ευκαιρίες που αντιλαμβάνονται (Alchian, 1950). Η έρευνα για νέα γνώση πάει μαζί με ένα μεγάλο βαθμό αβεβαιότητας, καθώς τα αποτελέσματα ερευνών είναι αβέβαια και πολλές φορές αναπάντεχα. Αυτό συμβαίνει, επειδή οι οργανισμοί εξαρτώνται και χτίζονται πάνω σε υπάρχουσα βάση γνώσης και εμπειρίας, η οποία έχει αποδειχθεί επιτυχημένη στο παρελθόν. (Nelson and Winter, 1982). Οι έρευνες για νέα τεχνολογία είναι πιο πιθανόν να αναληφθούν τοπικά, για παράδειγμα κατευθυνόμενες σε τεχνολογίες και αγορές με τις οποίες οι επιχειρήσεις έχουν εξοικειωθεί στο παρελθόν (Atkinson & Stiglitz, 1969). Σύμφωνα με τον Dosi (1982), η καινοτόμα συμπεριφορά προχωρά μαζί με την στενή έννοια των τροχιών που σχηματίζουν ένα είδος πλαισίου σκέψης που οδηγεί τις εξερευνητικές δραστηριότητες των επιχειρήσεων και επηρεάζει την ικανότητα τους να αντιδρούν στην αλλαγή της τεχνολογίας ή των περιστάσεων της αγοράς. Δηλαδή, οι οργανισμοί ψάχνουν για νέα γνώση σε στενή εγγύτητα με την ήδη υπάρχουσα βάση γνώσης, που παρέχει ευκαιρίες αλλά επιπλέον θέτει και περιορισμούς για περαιτέρω βελτιώσεις. Αυτό συνεπάγεται ότι η αλλαγή είναι συχνά σωρευτική και τοποθετημένη σε μια περιοχή. Οι καινοτομίες είναι συχνά σταδιακές και με τμηματικές βελτιώσεις (Dosi, 1982).

Έτσι, η γνώση θεωρείται ιδιαίτερη εισροή. Σε αντίθεση με το κεφάλαιο και την εργασία, το απόθεμα γνώσης δεν μειώνεται κάθε φορά που χρησιμοποιείται. Αντίθετα, η μάθηση έρχεται τόσο μέσω της εμπειρίας όσο και μέσω εμπειρικών διαδικασιών. Αυτό συμβαίνει κυρίως μέσα στην επιχείρηση. Οι επιχειρήσεις, για

παράδειγμα, αναλαμβάνουν δραστηριότητες έρευνας και ανάπτυξης, με το σκοπό της δημιουργίας νέας γνώσης. Με αυτό τον τρόπο, οι οργανισμοί χτίζουν τις βασικές αρμοδιότητές τους στον χρόνο (Prahalad & Hamel, 1990). Η γνώση συσσωρεύεται στη δομή των οργανισμών και ενσωματώνεται στις ρουτίνες και τις διαδικασίες του οργανισμού. Οι Nelson and Winter (1982) αναφέρονται στις ρουτίνες ως «οργανωτική μνήμη» που ενσωματώνονται στις δεξιότητες των εργαζομένων, του σταθερού κεφαλαίου της επιχείρησης κ.α. Η γνώση μπορεί να διαχυθεί μεταξύ των οργανισμών. Ωστόσο, αυτό είναι λιγότερο πιθανό να γίνει όταν ο βαθμός της άρρητης γνώσης και της εξαίρεσης της γνώσης είναι υψηλός (Arrow, 1962). Κατά συνέπεια, λόγω της σωρευτικής, τοποθετημένης και άρρητης φύσης της γνώσης, οι επιτυχημένες ρουτίνες είναι δύσκολο να μιμηθούν από τους ανταγωνιστές.

Η εταιρική φύση των ρουτινών συνεπάγεται ότι οι επιχειρήσεις διαφέρουν η μια από την άλλη. Ως αποτέλεσμα, ο ανταγωνισμός δεν περιορίζει την ποικιλία, παρόλο που μερικές εταιρίες θα αναγκαστούν να βγούνε έξω από το παιχνίδι, και μερικές ρουτίνες θα μιμηθούν μάλλον εύκολα. Επιπλέον, η σωρευτική, τοπική και άρρητη φύση της γνώσης έχει σημαντικές επιπτώσεις για το επίπεδο απόδοσης των εταιριών. Από την μία, φέρνει πλεονεκτήματα στην επιχείρηση, ενεργοποιώντας την εκμετάλλευση και την περαιτέρω βελτίωση του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος. Από την άλλη, μπορεί να στραφεί εναντίον της ευημερίας του οργανισμού (Teece, Pisano, & Shuen, 1997). Αυτό έχει περιγραφεί από τους Levitt and March (1996) ως «παγίδα ικανότητας». Όπως αναφέρουν οι Lawson and Lorenz (1999), «το να γίνεις αρκετά καλός στο να κάνεις οτιδήποτε, μειώνει την ικανότητα του οργανισμού να απορροφήσει νέες ιδέες και να κάνει άλλα πράγματα». Συχνά, καταλήγει να είναι δύσκολο να ξεμάθεις συνήθειες ή ρουτίνες που ήταν επιτυχημένες στο παρελθόν, αλλά έχουν γίνει περιττές με τον καιρό (Lawson & Lorenz, 1999). Αυτό το πρόβλημα, έχει να κάνει επίσης με θεμελιωμένα ενδιαφέροντα στους οργανισμούς που αντιτίθενται στις αλλαγές που υπονομεύουν τις θέσεις τους. Ως εκ τούτου, οι οργανισμοί χρειάζονται δυναμικές ικανότητες για να εξασφαλίσουν την επιτυχημένη εφαρμογή νέων ιδεών (Teece, Pisano, & Shuen, 1997).

Η συγκέντρωση των βασικών αρμοδιοτήτων των επιχειρήσεων συνεπάγεται ότι η απαιτούμενη γνώση είναι διασκορπισμένη ανάμεσα στους οργανισμούς.

Δηλαδή, η δημιουργία και μάθηση της γνώσης συχνά εξαρτάται από τον συνδυασμό διαφορετικών, συμπληρωματικών δυνατοτήτων των ετερογενών αντιπροσώπων, όχι μόνο μέσα στην επιχείρηση αλλά και μεταξύ αυτών (Nooteboom, 2000). Η άρρητη

και ιδιοσυγκρασιακή φύση της γνώσης, συνεπάγεται ότι η ελεύθερη πρόσβαση στην εξωτερική γνώση δεν είναι από μόνη της αρκετή. Η αποτελεσματική μεταφορά γνώσης απαιτεί ικανότητα να αναγνωρίζεις και να εκμεταλλεύεσαι την νέα γνώση. Σε διαφορετική περίπτωση, το κόστος της έρευνας και της μίμησης θα είναι πολύ υψηλό. Επιπλέον, απαιτεί μηχανισμούς να συντονίζουν την ανταλλαγή συμπληρωματικών κομματιών γνώσης που ανήκουν σε μια πληθώρα ανθρώπων. Η γνώση μπορεί πρόθυμα να αγοραστεί στο χώρο της αγοράς. Ωστόσο, η αγορά συχνά θεωρείται ως ο πιο προφανής μηχανισμός για να αποκτήσεις άρρητη γνώση λόγω της ασυμμετρίας πληροφόρησης μεταξύ προμηθευτή - αγοραστή. Ως εκ τούτου, συχνά υποστηρίζεται ότι η μεταφορά άρρητης γνώσης εξαρτάται από τις αμοιβαίες και σταθερές ρυθμίσεις, καθώς οι σχέσεις που βασίζονται στην κατανόηση και την εμπιστοσύνη είναι πιο εύκολο να γεφυρώσουν τα χάσματα της επικοινωνίας (Nooteboom, 2000).

Έτσι, η δημιουργία γνώσης είναι σωρευτική, τοποθετημένη και διαδραστική διαδικασία που συμβαίνει μέσα ή μεταξύ των οργανισμών και η οποία επηρεάζει το επίπεδο της απόδοσης είτε θετικά είτε αρνητικά. Ως αποτέλεσμα, οι βασικές αρμοδιότητες της επιχείρησης με υψηλό βαθμό άρρητης γνώσης δημιουργούνται και αναπαράγονται μέσω της διαδραστικής μάθησης που βασίζεται σε παρελθοντικές εμπειρίες και ανταλλαγές γνώσεων μεταξύ μελών μέσα και μεταξύ των οργανισμών. Με άλλα λόγια, η ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων εξαρτάται από ενδοοργανωτικούς πόρους (ενσωματωμένους στις ρουτίνες και τις αρμοδιότητες) και εξωοργανωτικά προσόντα (όπως οι πηγές συμπληρωματικής γνώσης και σχεσιακού κεφαλαίου) (Nooteboom, 2000).

Σε επίπεδο κλάδου ή βιομηχανίας, η ανταγωνιστικότητα είναι η ικανότητα των επιχειρήσεων της χώρας να επιτύχουν βιώσιμη επιτυχία απέναντι στους ξένους ανταγωνιστές, και πάλι χωρίς την προστασία των επιδοτήσεων. Τα μέτρα της ανταγωνιστικότητας σε επίπεδο κλάδου περιλαμβάνουν την συνολική κερδοφορία των επιχειρήσεων της χώρας στον κλάδο, το εμπορικό ισοζύγιο του κλάδου της χώρας, το ισοζύγιο των εξερχόμενων και εισερχόμενων άμεσων ξένων επενδύσεων και τα μέτρα κόστους και ποιότητας σε επίπεδο κλάδου. Η ανταγωνιστικότητα σε επίπεδο κλάδου είναι συχνά ένας καλύτερος δείκτης της οικονομικής υγείας της χώρας από αυτόν της ανταγωνιστικότητας σε επίπεδο επιχείρησης. Η επιτυχία μιας επιχείρησης μιας χώρας θα μπορούσε να οφείλεται σε συγκεκριμένους παράγοντες της εταιρίας που είναι δύσκολο ή αδύνατο να αναπαραχθούν. Η επιτυχία πολλών επιχειρήσεων σε μια βιομηχανία, από την άλλη πλευρά, είναι συχνά ένδειξη ύπαρξης

συγκεκριμένων παραγόντων της χώρας που θα μπορούσαν να επεκταθούν και να βελτιωθούν. Η εκτίμηση της ανταγωνιστικότητας της βιομηχανίας στην οποία υπάρχει μόνο μία σημαντική επιχείρηση απαιτεί μια αξιολόγηση του κατά πόσον η επιτυχία της οφείλεται σε προσόδους μονοπωλίου, στην υποστήριξη της κυβέρνησης, ή στην πραγματική απόδοση. Είναι επίσης σημαντικό να σημειωθεί ότι η ανταγωνιστικότητα μιας και μόνο επιχείρησης δεν συνεπάγεται απαραίτητα την ανταγωνιστικότητα της βιομηχανίας (Blunck, 2006).

Για το έθνος, η ανταγωνιστικότητα είναι η ικανότητα των πολιτών της χώρας να επιτύχουν ένα υψηλό και αυξανόμενο βιοτικό επίπεδο. Στις περισσότερες χώρες, το βιοτικό επίπεδο καθορίζεται από την παραγωγικότητα με την οποία οι πόροι μιας χώρας αναπτύσσονται, την παραγωγή της οικονομίας ανά μονάδα εργασίας ή του απασχολούμενου κεφαλαίου. Ένα υψηλό και αυξανόμενο βιοτικό επίπεδο για όλους τους πολίτες της χώρας μπορεί να διατηρηθεί μόνο με τη συνεχή βελτίωση της παραγωγικότητας, είτε μέσω της επίτευξης υψηλότερης παραγωγικότητας σε υφιστάμενες επιχειρήσεις είτε μέσω της επιτυχής εισόδου σε υψηλότερης παραγωγικότητας κλάδους. «Η μόνη ουσιαστική έννοια της ανταγωνιστικότητας σε εθνικό επίπεδο είναι η εθνική παραγωγικότητα", σύμφωνα με τον Michael Porter (1990). Η ανταγωνιστικότητα σε εθνικό επίπεδο υπολογίζεται από το επίπεδο και την ανάπτυξη του εθνικού βιοτικού επιπέδου, το επίπεδο και την ανάπτυξη της συνολικής παραγωγικότητας και την ικανότητα των επιχειρήσεων της χώρας να αυξήσουν τη διείσδυσή τους στις διεθνείς αγορές μέσω των εξαγωγών ή των άμεσων ξένων επενδύσεων. Σύμφωνα με Dollar and Wolff (1993), ένα ανταγωνιστικό έθνος είναι αυτό που μπορεί να πετύχει στο διεθνές εμπόριο μέσω της υψηλής τεχνολογίας και της παραγωγικότητας, με τη συνοδεία υψηλών μισθών και εισοδημάτων. Λαμβάνοντας υπόψη αυτό τον ορισμό, το καλύτερο συνολικό μέτρο της ανταγωνιστικότητας είναι αυτή που έχει χρησιμοποιηθεί από καιρό σε διεθνείς συγκρίσεις: η παραγωγικότητα. Η οικονομία στο σύνολό της θεωρείται ότι είναι ανταγωνιστική, εάν στο γενικό πλαίσιο της μακροοικονομικής ισορροπίας, έχει την ικανότητα να αυξήσει (ή τουλάχιστον να διατηρήσει) το μερίδιό της στην παγκόσμια αγορά, ενώ την ίδια στιγμή αυξάνει το βιοτικό επίπεδο του πληθυσμού (Dollar & Wolff, 1993). Σύμφωνα με τον Bruce Scott (1985), η εθνική ανταγωνιστικότητα αναφέρεται στην ικανότητα μιας χώρας να παράγει, να διανέμει, και να προσφέρει τα εμπορεύματα στη διεθνή οικονομία σε ανταγωνισμό με τα αγαθά και τις υπηρεσίες που παράγονται σε άλλες χώρες, και να το κάνει με τρόπο που να κερδίζει άνοδο του

βιοτικού επιπέδου. Όπως υποστηρίζει ο Bruce Scott (1985), το απόλυτο μέτρο της επιτυχίας δεν είναι το εμπορικό ισοζύγιο, ένα θετικό ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών ή η αύξηση των συναλλαγματικών διαθεσίμων, είναι η αύξηση του βιοτικού επιπέδου. Αν και είναι δελεαστικό να εξισώνουμε την ανταγωνιστικότητα ενός έθνους σε ορισμένες βιομηχανίες ή ομάδες βιομηχανιών με την ανταγωνιστικότητα σε εθνικό επίπεδο, είτε με το θετικό εμπορικό ισοζύγιο, πρέπει να αποφεύγεται ο πειρασμός. Το συγκριτικό πλεονέκτημα υπαγορεύει ότι κάθε έθνος θα είναι ανταγωνιστικό σε ορισμένες βιομηχανίες και μη ανταγωνιστικό σε κάποιες άλλες. Ένα θετικό εμπορικό ισοζύγιο έχει τόσο να κάνει με την ισορροπία της εγχώριας αποταμίευσης και των επενδύσεων, όπως συμβαίνει και με τις εγγενείς ικανότητες των επιχειρήσεων της χώρας (Scott, 1985).

1.2 Τι δεν είναι η ανταγωνιστικότητα

Ακριβώς όπως είναι σημαντικό να καταλάβουμε τι είναι η ανταγωνιστικότητα, είναι σημαντικό να καταλάβουμε τι δεν είναι η ανταγωνιστικότητα. Σταθερά επιδοτούμενες εξαγωγές δεν αποδεικνύουν ότι μια επιχείρηση ή μια βιομηχανία είναι «ανταγωνιστική». Παρά το γεγονός ότι υπάρχουν επιχειρήματα από την πλευρά μιας νεοσύστατης βιομηχανίας που υποστηρίζουν κάποιο ύψος των επιχορηγήσεων στα πρώτα στάδια ενός κλάδου, οι εξαγωγές που εξαρτώνται από συνεχιζόμενες επιδοτήσεις είναι περισσότερο απόδειξη της ικανότητας του έθνους και της προθυμίας του για επιδότηση, παρά αποδεικτικό στοιχείο ανταγωνιστικότητας της επιχείρησης ή της βιομηχανίας. Για παράδειγμα, οι επιδοτούμενες εξαγωγές γεωργικών προϊόντων από τις ανεπτυγμένες χώρες δεν παρέχουν απόδειξη για ανταγωνιστικότητα. Η επιχείρηση ή η βιομηχανία δεν μπορεί να είναι πραγματικά ανταγωνιστική παρά μόνον εάν είναι αυτάρκης και μπορεί να ανταγωνιστεί με επιτυχία από μόνη της, χωρίς επιδοτήσεις (Blunck, 2006).

Η ανταγωνιστικότητα για το έθνος δεν σημαίνει επιτυχία σε εξαγωγές σε κάθε κλάδο ή ακόμα στις περισσότερες βιομηχανίες. Προφανώς, κανένα έθνος δεν μπορεί να αντέξει ένα εμπορικό πλεόνασμα σε κάθε τομέα της οικονομίας. Πράγματι, η εξειδίκευση που απαιτείται για την επίτευξη διεθνούς επιτυχίας σε ορισμένες βιομηχανίες σημαίνει ότι άλλες βιομηχανίες θα είναι λιγότερο επιτυχείς στην εξαγωγική τους επίδοση. Η ανταγωνιστικότητα σε ορισμένες βιομηχανίες επιτρέπει

στο έθνος να βελτιώσει την παραγωγικότητα, επιτρέποντας να ειδικεύονται σε βιομηχανίες και τομείς στους οποίους οι επιχειρήσεις του είναι σχετικά πιο παραγωγικές απ' ότι οι αντίστοιχες σε άλλα έθνη και να εισάγουν σε κλάδους όπου είναι σχετικά λιγότερο παραγωγικές. Όλα τα έθνη, ακόμη και τα πιο προηγμένα και οικονομικά επιτυχημένα, έχουν σημαντικά τμήματα της οικονομίας στα οποία δεν είναι ανταγωνιστικά (Lawson, 1999).

Η ανταγωνιστικότητα για το έθνος δεν απαιτεί να διατηρεί την υφιστάμενη βιομηχανική βάση. Τα έθνη εξελίσσονται, όταν οι επιχειρήσεις τους βελτιώνουν την παραγωγικότητα σε κλάδους ή τμήματα της αγοράς που ήδη ανταγωνίζονται και όταν εισέρχονται σταδιακά σε βιομηχανίες ή τομείς που περιλαμβάνουν υψηλότερη παραγωγικότητα. Σε αυτή τη διαδικασία, ορισμένες βιομηχανίες αναπόφευκτα μένουν πίσω. Η έξοδος από ορισμένες βιομηχανίες, αποτελεί φυσική συνέπεια της διαδικασίας της οικονομικής ανάπτυξης. Οι κυβερνήσεις που αγωνίζονται για να σώσουν κάθε βιομηχανία μπορεί να επιβραδύνουν την πρόοδο της οικονομίας με την παγίδευση των πόρων που θα μπορούσαν να αναπτυχθούν κάπου αλλού καλύτερα. Αντί να αγωνίζονται να κρατήσουν μη παραγωγικές βιομηχανίες, τα έθνη και οι επιχειρήσεις τους θα έπρεπε να αναζητήσουν πιο παραγωγικές διεξόδους για τους πόρους τους (Lawson, 1999).

Σύμφωνα με τους Enright, Frances & Saavedra (1996), ένα έθνος δεν είναι «ανταγωνιστικό» εάν έχει χαμηλό κόστος εργασίας, μια «ευνοϊκή» συναλλαγματική ισοτιμία ή δανείζεται το βιοτικό της επίπεδο. Οι χαμηλοί μισθοί μπορεί να βοηθήσουν την εταιρεία ενός έθνους να εισέλθει στις διεθνείς αγορές. Τελικά, όμως, ο στόχος του έθνους θα πρέπει να είναι η επίτευξη της παραγωγικότητας που υποστηρίζει υψηλούς μισθούς. Η ανταγωνιστικότητα που βασίζεται αποκλειστικά σε χαμηλούς μισθούς, θα είναι τελικά αυτοπεριορισμός, εκτός εάν η παραγωγικότητα αυξάνεται μέσω της ανάπτυξης υψηλότερου επιπέδου δεξιοτήτων, της ενσωμάτωσης πιο προηγμένης τεχνολογίας ή μέσω καλύτερων τεχνικών διαχείρισης. Ομοίως, στόχος του έθνους θα πρέπει να είναι η παραγωγικότητα που υποστηρίζει ένα ισχυρό νόμισμα. Υποτιμήσεις προκειμένου να επιτευχθεί ανταγωνιστικότητα των εξαγωγών παρέχουν πλεονεκτήματα που είναι βραχύβια, στην καλύτερη περίπτωση. Πραγματικά ανταγωνιστικά έθνη είναι εκείνα των οποίων οι επιχειρήσεις ανταγωνίζονται με επιτυχία στις διεθνείς αγορές με ισχυρά εθνικά νομίσματα. Τέλος, η ανταγωνιστικότητα αναφέρεται στην απόδοση που αποκτάται και όχι που δανείζεται. Επιδόσεις που τροφοδοτούνται από ελλειμματικές δαπάνες και δανεισμό,

και όχι από την αύξηση της παραγωγικότητας, δεν μπορεί να διατηρηθούν επ' αόριστον. Τα χρέη πρέπει τελικά να επιστραφούν. Το χρέος τελικά μειώνει παρά αυξάνει το βιοτικό επίπεδο του έθνους, εκτός αν το χρέος που σχετίζεται με τις επενδύσεις έχει ως αποτέλεσμα υψηλότερες αποδόσεις από ό, τι το επιτόκιο (Enright, Frances, & E., 1997).

Το θέμα δεν είναι ότι όλα τα έθνη πρέπει να είναι «ανταγωνιστικά» υπό οποιονδήποτε ενιαίο ορισμό. Τα περισσότερα έθνη δεν είναι «ανταγωνιστικά» εξ ορισμού. Αυτό δεν τους εμποδίζει να ανταγωνιστούν στις διεθνείς αγορές, παρόλο που θα μπορούσαν να περιορίσουν την επιτυχία τους με αυτό τον τρόπο. Αντίθετα, το θέμα είναι ότι η γνώση του τι κάνει ανταγωνιστική μια επιχείρηση, μια βιομηχανία, ή ένα ολόκληρο κράτος, παρέχει μια κατεύθυνση για τη βελτίωση των επιχειρήσεων και την αναβάθμιση των εθνικών οικονομιών. Η πρόκληση της βελτίωσης της παραγωγικότητας μεταξύ των βιομηχανιών είναι μονόπλευρη για κάθε έθνος. Απλά μερικοί έχουν να πάνε μακρύτερα από τους άλλους (Enright, Frances, & E., 1997).

1.3 Η μανία της ανταγωνιστικότητας

Η μανία για ανταγωνιστικότητα έχει βρει ένα μεγάλο αριθμό υποστηρικτών και ακολούθων. Οι οικονομολόγοι έχουν αναγάγει την ανταγωνιστικότητα σε ιδιότητα της σύγχρονης καπιταλιστικής οικονομίας. Μάλιστα, για την εκτίμηση της ανταγωνιστικότητας καθώς και για το σχεδιασμό μέτρων για την ενίσχυση αυτής, σε πολλές χώρες έχουν γίνει θεσμοθετημένες εργασίες. Για παράδειγμα, στις ΗΠΑ, στις αρχές του 1990 ιδρύθηκε κυβερνητικό συμβούλιο ανταγωνιστικής πολιτικής ώστε να υποβάλλονται σχετικές εκθέσεις και να προωθείται η ανταγωνιστικότητα στην οικονομία των ΗΠΑ. Την ίδια χρονιά, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή ίδρυσε το ευρωπαϊκό συμβούλιο ανταγωνιστικότητας με σκοπό την παραγωγή εκθέσεων για την ανταγωνιστικότητα σχετικά με την επίδοση της οικονομίας της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Στην Ευρωπαϊκή Ένωση, το θέμα της ανταγωνιστικότητας έχει πάρει ιδιαίτερη σημασία σχετική με την αναπτυξιακή στρατηγική της Λισαβόνας, με τους ιδιαίτερα φιλόδοξους στόχους της να κλείσει το χάσμα της ανταγωνιστικότητας με τις ΗΠΑ και να γίνει η πιο δυναμική και ανταγωνιστική οικονομία στον κόσμο μέχρι το 2010. Επιπλέον, έχουν εμφανιστεί αρκετοί ιδιωτικοί οργανισμοί και σύμβουλοι οι οποίοι ασχολούνται με την καταμέτρηση των αιτιών της ανταγωνιστικότητας, όπως το

Παγκόσμιο Οικονομικό Φόρουμ (Γενεύη, Ελβετία), το Ινστιτούτο Ανταγωνιστικότητας (Βαρκελώνη, Ισπανία), το Συμβούλιο της Ανταγωνιστικότητας (Ουάσιγκτον, ΗΠΑ) και το Ινστιτούτο για Στρατηγική και Ανταγωνιστικότητα (Χάρβαρντ, ΗΠΑ) (Atkinson & Wilhelm, 2002).

Εν τούτοις, αυτή η εστίαση στην ανταγωνιστικότητα δεν αποτελεί μόνο μακροοικονομικό φαινόμενο. Έχει αποκτήσει πλέον καίρια σημασία σε περιφερειακή, αστική και τοπική κλίμακα. Στους κυβερνητικούς κύκλους, έχει εκδηλωθεί ενδιαφέρον στην επίδοση της ανταγωνιστικότητας επιμέρους περιοχών και πόλεων, προσδιορίζοντας τους καθοριστικούς παράγοντες της περιφερειακής και αστικής ανταγωνιστικότητας και ορίζοντας αντίστοιχες πολιτικές για την προώθηση αυτών. Την ίδια στιγμή, οι αστικές και περιφερειακές αρχές αποκτούν ολοένα και μεγαλύτερη εμμονή με την κατασκευή τοπικών δεικτών ανταγωνιστικότητας, έτσι ώστε να συγκρίνουν τη σχετική θέση των περιοχών με αυτή άλλων, καθώς και με τον σχεδιασμό πολιτικών και μέτρων, ώστε να φτάσει η περιοχή ψηλά στον πίνακα της ανταγωνιστικότητας. Με τον ίδιο τρόπο και το Παγκόσμιο Οικονομικό Φόρουμ παράγει ετήσιους παγκόσμιους δείκτες που κατατάσσουν τις εθνικές οικονομίες, καθώς και αστικούς και περιφερειακούς δείκτες που κατατάσσουν μέρη με βάση την μέτρηση της ανταγωνιστικότητας. Για παράδειγμα, το Ινστιτούτο Προοδευτικής Πολιτικής στην Ουάσιγκτον καταρτίζει διάφορους νέους οικονομικούς δείκτες για πόλεις και περιοχές (Atkinson & Wilhelm, 2002). Ωστόσο, αυτή η εμμονή για περιφερειακή ανταγωνιστικότητα καταλήγει να είναι προβληματική. Έτσι, πολλοί αναρωτιούνται τι σημαίνει ακριβώς ανταγωνιστικότητα περιφερειών, πόλεων και τοποθεσιών καθώς και υπό ποια έννοια ανταγωνίζονται περιοχές και πόλεις και πως αυτή η ανταγωνιστικότητα μετριέται (Gardiner, Martin, & Tyler, 2004).

1.4 Περιφερειακή ανταγωνιστικότητα

Ένα ερώτημα που δημιουργείται είναι εάν οι περιοχές ανταγωνίζονται. Για να ερευνηθεί αυτό, η θεωρία πρέπει από οργανωτική να γίνει περιφερειακή. Με άλλα λόγια, πρέπει να εξερευνηθεί αν η σωρευτική, τοποθετημένη και διαδραστική φύση της δημιουργίας της γνώσης και της μάθησης μπορούν να έχουν επιπλέον και γεωγραφική σημασία.

Έχουν γίνει πολλές προσπάθειες να γεφυρωθεί το χάσμα μεταξύ του

οργανισμού και της περιοχής, καθώς διάφορα επίπεδα ανάλυσης, υποστηρίζουν ότι η έννοια των εντοπισμένων δυνατοτήτων θα μπορούσε να είναι χρήσιμη για να ενωθούν τα σχέδια της περιοχής και της επιχείρησης (Lawson & Lorenz, 1999). Ο

Lawson (1999) αντλεί την προοπτική των αρμοδιοτήτων του Penrose για να καταλήξει στο συμπέρασμα ότι, τόσο οι επιχειρήσεις όσο και οι περιοχές πρέπει να θεωρούνται ως «σύνολα των αρμοδιοτήτων που προκύπτουν από την κοινωνική αλληλεπίδραση». Σύμφωνα με τον Lawson (1999) «η περιοχή, ως παραγωγικό σύστημα, μπορεί να είναι διαφοροποιημένο ως σύνολο αρμοδιοτήτων που τεντώνει τόσο μέσω όσο και πέραν των οργανισμών, και περιορίζει το βαθμό της συνοχής στην αρετή της φύσης της εντοπισμένης αλληλεπίδρασης ως συστατικό αυτού.»

Για να επεξεργαστούμε το σχέδιο της περιφερειακής ανταγωνιστικότητας πρέπει να διευθετηθούν τρία θέματα, σύμφωνα με τον Boschma (2004). Πρώτον, το πρόβλημα του πώς να εφαρμόσουμε την έννοια του ανταγωνισμού σε περιφερειακό επίπεδο, όταν ένας λαμβάνει υπόψη το γεγονός ότι οι περιοχές ούτε μπαίνουν, αλλά ούτε βγαίνουν από αγορές, σε αντίθεση με τις επιχειρήσεις. Δεύτερον, από μια πιο μοντέρνα άποψη, πώς οι περιοχές μπορούν να επηρεάσουν την ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων. Μια διάκριση έχει γίνει μεταξύ δυο άυλων πόρων της περιφερειακής ανταγωνιστικότητας, για παράδειγμα η βάση της γνώσης και των αρμοδιοτήτων των περιοχών και το θεσμικό τους πλαίσιο. Τρίτον, η εξέλιξη της μακροχρόνιας ανταγωνιστικότητας των περιοχών.

Εξηγήθηκε παραπάνω ότι ο ανταγωνισμός καταλήγει σε διάφορους ρυθμούς ανάπτυξης των επιχειρήσεων. Αυτό ισχύει και για τις περιοχές. Είναι γεγονός ότι πολλές περιοχές αναπτύσσονται γρηγορότερα από κάποιες άλλες. Όπως και τα μερίδια αγοράς μετατοπίζονται μεταξύ των επιχειρήσεων, οι επιτυχημένες περιοχές θα αυξήσουν το σχετικό τους μερίδιο στην εθνική ή διεθνή οικονομία σε βάρος των πιο αργά αναπτυσσόμενων περιοχών. Μια σημαντική διαφορά μεταξύ της εξέλιξης των επιχειρήσεων και των περιοχών, ωστόσο, είναι ότι οι επιχειρήσεις μπαίνουν και βγαίνουν από τις αγορές σε αντίθεση με τις περιοχές. Δηλαδή, οι δυνάμεις για την επιλογή αγοράς δεν οδηγούν τις περιοχές (δηλαδή δεν εξαφανίζονται), όπως γίνεται με τις επιχειρήσεις (Boschma, 2004).

Υπάρχει και ένα ακόμη χαρακτηριστικό που οι επιχειρήσεις και οι περιοχές μοιράζονται. Όπως οι επιτυχημένες επιχειρήσεις δεν έχουν να δείξουν συμπεριφορά μεγιστοποίησης κέρδους για να επιλεγούν ως «νικητές», οι διαφορετικοί ρυθμοί ανάπτυξης των περιοχών μπορούν να οφείλονται απλά στην τύχη (Alchian, 1950).

Στην απορία που τέθηκε παραπάνω για το αν τελικά οι περιοχές ανταγωνίζονται, απαντάει ο Florida (2002), ο οποίος υποστηρίζει ότι οι περιοχές βρίσκονται πάντα σε κατάσταση ανταγωνισμού (αν και λιγότερο άμεσα), προσπαθώντας να προσελκύσουν δημιουργικά ταλέντα και επενδύσεις από άλλες περιοχές (Florida, 2002).

Η έννοια της περιφερειακής ανταγωνιστικότητας άρχισε να προσελκύει την προσοχή από τότε που ο Porter δημοσίευσε το «The competitive advantage of Nations» (1990). Έκτοτε, η περιφερειακή ανταγωνιστικότητα έχει χρησιμοποιηθεί ολοένα και περισσότερο ως εργαλείο πολιτικής, ιδιαίτερα την δεκαετία του 1990. Λόγω της παγκοσμιοποίησης, οι πόλεις και οι περιοχές αντιμετωπίζουν περισσότερες πιέσεις λόγω του ανταγωνισμού, κάτι το οποίο αναγκάζει τους χαρακτες της πολιτικής να προβληματίζονται για το πώς θα δράσουν τόσο σε περιφερειακό όσο και σε αστικό επίπεδο (Begg, 2002).

Οι οικονομικοί γεωγράφοι έχουν αποδειχθεί πρόθυμοι να αγκαλιάσουν το σχέδιο καθώς υπόσχεται να φέρει ξανά την έννοια της γεωγραφίας στην οικονομική επιστήμη, παρά τις αντίθετες τάσεις της παγκοσμιοποίησης. Υπάρχει πλέον μεγάλη ποικιλία βιβλιογραφίας που υποστηρίζει ότι οι περιοχές αποτελούν σημαντική πηγή ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος σε ένα κόσμο σκληρότερης διαπεριφερειακής ανταγωνιστικότητας. Τα σχέδια, όπως οι βιομηχανικές περιοχές, τα καινοτόμα περιβάλλοντα (Camagni, 2002), οι περιφέρειες μάθησης (Asheim, 1996) και τα περιφερειακά καινοτόμα συστήματα (Cooke & Morgan, 1998) έχουν περιγράψει την κρίσιμη σημαντικότητα των εξωτερικοτήτων στην διατήρηση της ανταγωνιστικότητας που επεκτείνουν ή περνούν τα όρια των μεμονωμένων επιχειρήσεων, αλλά ταυτόχρονα λειτουργούν στα όρια μιας περιοχής. Σε αυτό το πλαίσιο, η εστίαση της περιοχής μετατοπίστηκε από τις εμπορικές σχέσεις στις μη εμπορικές αλληλεξαρτήσεις στις οποίες στηρίζεται η περιφερειακή ανταγωνιστικότητα (Storper, 1997). Αυτό το σώμα της βιβλιογραφίας υποστηρίζει ότι οι μη οικονομικοί παράγοντες (όπως γνωστικοί, κοινωνικοί, πολιτικοί, θεσμικοί παράγοντες) είναι κρίσιμοι για την δημιουργία γνώσης, μάθησης και οικονομικής ανάπτυξης. Σύμφωνα με τον Lawson (1999), αυτοί οι υποκείμενοι παράγοντες είναι με κάποιο τρόπο πιο διαρκείς, αλλά λιγότερο «δεμένοι».

Η έννοια της περιφερειακής ανταγωνιστικότητας, ωστόσο, είναι πολύπλοκη και μάλλον αμφισβητείται. Κατά συνέπεια, προκύπτουν πολλά ερωτήματα, όπως αν οι περιφέρειες ανταγωνίζονται, όπως και οι επιχειρήσεις. Η αλήθεια είναι ότι δεν

είναι αναγκαίο να γίνεται αυτό, αλλά πολλές περιφέρειες αναπτύσσονται πιο γρήγορα από κάποιες άλλες (Krugman, 1994).

1.5 Περιφερειακός ανταγωνισμός σύμφωνα με τους Porter και Krugman

Στην πιο απλή μορφή του, ο περιφερειακός και αστικός ανταγωνισμός μπορεί να ορισθεί ως η επιτυχία με την οποία ανταγωνίζονται περιφέρειες και πόλεις μεταξύ τους με κάποιο τρόπο. Ο χωρικός ανταγωνισμός ορίζεται ως «η ικανότητα μιας αστικής οικονομίας να προσελκύει και να διατηρεί εταιρίες με σταθερά και αυξανόμενα μερίδια αγοράς σε μια δραστηριότητα, όπως και να διατηρεί και να αυξάνει το βιοτικό επίπεδο όσων εργάζονται σε αυτή» (Storper, 1997).

Παράλληλα, ο Porter (1998) έδωσε έμφαση στο ρόλο - κλειδί των συμπλεγμάτων προσανατολισμένων σε εξαγωγές ως τη βάση για υψηλό περιφερειακό βιοτικό επίπεδο. Σύμφωνα με τον Porter (1992), οι χαρακτες πολιτικής, όπως διάφορα στελέχη, βλέπουν την αληθινή ανταγωνιστικότητα υπό λάθος πλαίσιο. «Αν πιστεύεις ότι η ανταγωνιστικότητα έρχεται με το φθηνό κεφάλαιο, τη χαμηλού κόστους εργασία και την χαμηλή τιμή συναλλάγματος καθώς και αν πιστεύεις ότι η ανταγωνιστικότητα οδηγείται από στατική αποδοτικότητα, τότε βρίσκεσαι στον δρόμο για να βοηθήσεις την βιομηχανία. Ωστόσο, η ερευνά μου δείχνει ότι η ανταγωνιστικότητα αποτελεί μια λειτουργία δυναμικής προοδευτικότητας, καινοτομίας, και μιας ικανότητας να αλλάζει και να βελτιώνει». Χρησιμοποιώντας αυτό το πλαίσιο, πράγματα που δείχνουν χρήσιμα κάτω από το παλιό μοντέλο αποδεικνύονται αντιπαραγωγικά (Porter, 1998a).

Το μόνο ουσιώδες σχέδιο της ανταγωνιστικότητας είναι η παραγωγικότητα, σύμφωνα με τον Porter, (1998). Το κύριο μέλημα της χώρας είναι να παράγει ένα υψηλό και αυξανόμενο βιοτικό επίπεδο στους πολίτες του. Η ικανότητα να το πετύχει αυτό, εξαρτάται από την παραγωγικότητα με την οποία προσλαμβάνονται οι πόροι του κράτους. Ένα αυξανόμενο βιοτικό επίπεδο μιας χώρας εξαρτάται από την ικανότητα των εταιριών να πετύχουν υψηλά επίπεδα παραγωγικότητας και να την αυξήσουν μέσα στο χρόνο. Η σταθερή αύξηση της παραγωγικότητας απαιτεί την διαρκή αναβάθμιση της οικονομίας.

Παρόμοια, και ο Krugman (1990) συμφωνεί ότι η ανταγωνιστικότητα είναι μια άλλη λέξη για την παραγωγικότητα. Όπως υποστηρίζει ο ίδιος, η παραγωγικότητα δεν είναι το παν, όμως μακροχρόνια είναι σχεδόν τα πάντα. Η ικανότητα μιας χώρας να βελτιώνει το βιοτικό επίπεδο μέσα στο χρόνο εξαρτάται σχεδόν εξ ολοκλήρου από την ικανότητά της να αυξήσει την παραγωγή ανά εργάτη (Krugman, 1990).

Η μεγάλη ανάπτυξη της περιφερειακής οικονομίας ξεκίνησε το 1980 στις Ευρωπαϊκές χώρες αφήνοντας πίσω την κεντρική περιφερειακή οικονομία λόγω της κρίσης (1979-1982) και κατευθύνοντάς την σε περιφερειακές πολιτικές που εκφράζονταν από καινοτομίες, με στόχο την αύξηση της ανάπτυξης της οικονομίας (Visser & Atzema, 2007).

Αυτή η προσέγγιση έγινε πιο γνωστή λόγω της επιρροής του Michael Porter, ο οποίος πυροδότησε την προσοχή των περιφερειακών συσπειρώσεων των σχετικών κλάδων με τον σκοπό να ενδυναμωθεί η παραγωγικότητα, η καινοτομία και γενικά η ανταγωνιστικότητα. Οι θεωρητικές περιγραφές εκείνη την περίοδο, ο κατακερματισμός και η περιφερειακή προσέγγιση κατευθύνθηκαν αποκλειστικά από την ερμηνεία της σύνθετης κατηγορίας της ανταγωνιστικότητας που από τότε έγινε ένα από τα πιο σημαντικά οικονομικά θέματα. Με την εστίαση σε εδαφικές κατηγορίες σε μετρήσεις της επίδοσης των οικονομιών, περιφερειών και επιχειρήσεων, η θεωρητική εξέταση παρουσίασε την βάση της περιφερειακής οικονομίας και την νέα οικονομική ανάπτυξη. Νέες κατευθύνσεις της οικονομίας, που περιλαμβάνουν την γεωγραφία ως επιστήμη, κυρίως έχουν να κάνουν με την ανταγωνιστικότητα (Porter, 1992).

Ο Michael Porter είχε την μεγαλύτερη συμβολή στην διάδοση της περιφερειακής οικονομίας ως έννοια. Στο μοντέλο του, ο Porter ξεκινάει από την αλληλεπίδραση τεσσάρων παραγόντων που σχηματίζουν ένα «διαμάντι»: στρατηγική, δομή και ανταγωνιστικότητα επιχειρήσεων, προϋποθέσεις εισαγωγής παραγόντων, συνθήκες ζήτησης και συναφείς και υποστηρικτές βιομηχανίες. Η περισσότερο ανεπτυγμένη και εντατική αλληλεπίδραση μεταξύ αυτών των παραγόντων και φορέων που εμπλέκονται, δημιουργεί καλύτερη παραγωγικότητα καινοτομία και αύξηση των εξαγωγών του κλάδου. Ο Porter (1990) επίσης, αναφέρει τη σημασία της έμφασης στη γεωγραφική υπόσταση των επιχειρήσεων, που βελτιώνει την εργασία του συμπλέγματος, αλλά δεν περιέλαβε ρητά ένα χώρο με διαστάσεις στον αρχικό ορισμό του «συμπλέγματος». Μόνο αργότερα, έδωσε έμφαση στο γεγονός ότι τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα στην παγκόσμια οικονομία μπορούν να εντοπιστούν

σε μια μεγάλη έκταση και ότι προέρχονται από τη συγκέντρωση υψηλά εξειδικευμένων δεξιοτήτων και γνώσης, θεσμών, ανταγωνισμού και απαιτητικών αγοραστών (Porter, 1998).

Ο Porter (1998) ορίζει τα «συμπλέγματα» ως γεωγραφικά συγκεντρωμένες και διασυνδεδεμένες επιχειρήσεις με εξειδικευμένους προμηθευτές, παρόχους υπηρεσιών που λειτουργούν σε παρόμοιες βιομηχανίες και συνεργάζονται με θεσμικά όργανα, όπως πανεπιστήμια, διάφορους φορείς και επαγγελματικές ενώσεις, σε συγκεκριμένες περιοχές που ανταγωνίζονται αλλά και συνεργάζονται. Παρόλο που η προσέγγιση του Porter συνέβαλε στο να γίνει πιο γνωστή η έννοια της περιφερειακής οικονομίας, δεν ήταν τέλεια και δεν άργησαν να έρθουν οι πρώτες κριτικές.

Την ίδια ώρα, μια νέα οικονομικογεωγραφική προσέγγιση γεννιέται. Την αποκαλούν Νέα Οικονομική Γεωγραφία (NEG). Σύμφωνα με αυτήν, τα μεταφορικά κόστη, το εμπόριο, οι εξωτερικότητες και η απόδοση των επενδύσεων είναι οι παράγοντες που πρέπει να εξεταστούν. Η προσέγγιση αυτή εμφανίστηκε υπό την επιρροή του (Fujita, 1988), του (Krugman, 1991a) και του (Venables, 1996) που ξεκινούν από ένα μοντέλο γενικής ισορροπίας ατελούς ανταγωνισμού. Η σπουδαιότητα της Νέας Οικονομικής Γεωγραφίας επικεντρώνεται στην έμφαση στην τοποθεσία ή στον «εντοπισμό της τοποθεσίας», όπως την χαρακτηρίζει ο Krugman (1991a) στα έργα του (Tohmo, 2007). Λαμβάνοντας υπόψη τα της Νέας Οικονομικής Γεωγραφίας, παρατηρείται ότι είχε αναπτυχθεί πριν την θεωρία του Krugman (1991). Σύμφωνα με τον Tohmo (2007), είναι η σύνθεση θεωριών τοποθεσίας, συσσωρευμένης οικονομίας, της θεωρίας των εξωτερικοτήτων (Marshall), περιφερειακής εξειδίκευσης και επικέντρωσης, ατελούς ανταγωνισμού, μεταφορικών κοστών και τεχνολογικής μεταφοράς. Ο Ottaviano (2003) πιστεύει ότι η χωρική κατανομή των οικονομικών δραστηριοτήτων παρουσιάζει την εστίαση της περιφερειακής πολιτικής στο πλαίσιο της Νέας Οικονομικής Γεωγραφίας λόγω των συνεπειών της στην ευημερία (Ottaviano, 2003).

Και οι δύο θεωρίες εξετάζουν τα κλειδιά της ανταγωνιστικότητας: παραγωγικότητα, πρότυπα, ευημερία και τοποθεσία. Στόχος του έργου του είναι η θεωρητική επεξήγηση της ανταγωνιστικότητας μέσω της εστίασης της περιφερειακής οικονομίας και της νέας οικονομικής γεωγραφίας που προώθησε ο Michael Porter και ο Paul Krugman. Οι διαφορές στις απόψεις τους πάνω στην ανταγωνιστικότητα

μπορούν να γίνουν αντιληπτές όπως οι διαφορές στις νέες κατευθύνσεις της περιφερειακής οικονομίας.

1.6 Θεωρίες περιφερειακής ανταγωνιστικότητας και περιφερειακού τυπολογίου

- Περιφέρειες ως εξειδικευμένοι τομείς στις εξαγωγές

Αυτή η θεωρία αναπτύχθηκε το 1970, όταν αρκετοί οικονομικοί γεωγράφοι ανέλυσαν τη δυναμική της βιομηχανικής εγκατάστασης και των παραγόντων που καθορίζουν τη γεωγραφική τοποθεσία της οικονομικής δραστηριότητας. Το μεγαλύτερο μέρος της ανάλυσης, βασίζεται στη νεοκλασική οικονομία. Παρόμοια με την νεοκλασική ανάλυση, η πρωταρχική αναλυτική έννοια είναι «συνάρτηση παραγωγής» που συνδέει την παραγωγή (της εταιρίας ή του κράτους) με βασικούς παράγοντες όπως εργασία, κεφάλαιο και τεχνολογία. Ξεκινώντας από αυτή την υπόθεση, οι οικονομικοί γεωγράφοι μελετούν την «γεωγραφία της παραγωγής» λαμβάνοντας υπόψη την τοπική λειτουργία που εξαρτάται από την γεωγραφική κατανομή των παραγόντων: διαθεσιμότητα φυσικών πόρων, εργασία, πρόσβαση σε άλλες αγορές, κ.α. Σύμφωνα με την θεωρία, οι περιοχές ανταγωνίζονται η μία την άλλη για να προσελκύσουν επενδύσεις βασισμένες στο δικό τους συγκριτικό πλεονέκτημα-διαθεσιμότητα των τοπικών παραγόντων. Διαφορετικές περιοχές τείνουν να ειδικεύονται σε αυτές τις βιομηχανίες και δραστηριότητες στις οποίες έχουν συγκριτικό πλεονέκτημα, δηλαδή στην παραγωγή αυτών των προϊόντων που απαιτούν μεγαλύτερη συμμετοχή των παραγόντων που η περιοχή διαθέτει (McCann, 2001).

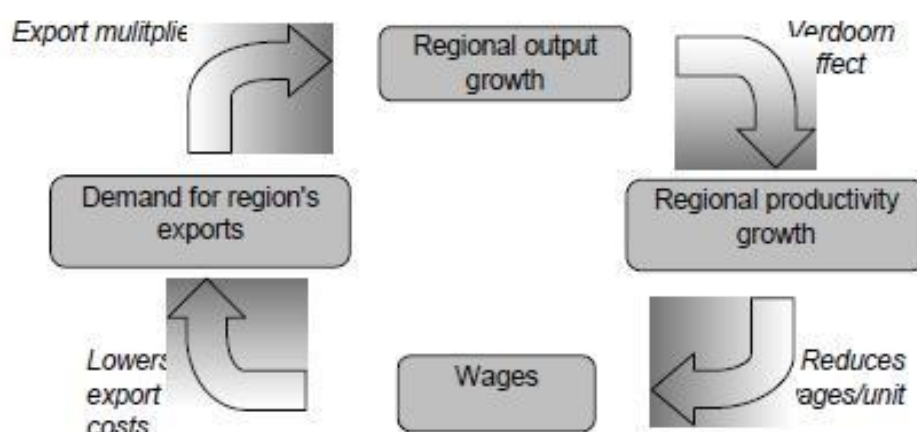
Η θεωρία δίνει μια συγκεκριμένη αλλά περιορισμένη απάντηση σχετικά με την εδαφική θέση των οικονομικών δραστηριοτήτων και δίνει μια πολύ μικρή επεξήγηση για το ρόλο του εμπορίου στην δημιουργία οικονομικής ανάπτυξης. Παρόμοια μοντέλα επικεντρώνονται στο σημαντικό ρόλο του εμπορίου στη δημιουργία οικονομικής ανάπτυξης για να ξεπεραστούν αδυναμίες της θεωρία στηριζόμενα κυρίως στο κεινσιανό μοντέλο εισοδήματος. Οι Armstrong & Taylor (2000) and McCann (2001) θεωρούν ότι οι οικονομικές επιδόσεις μιας περιοχής και η ανάπτυξη εξαρτώνται από το σχετικό μέγεθος και την επιτυχία των προσανατολισμένων στις εξαγωγές βιομηχανιών. Το απλούστερο μοντέλο σαν αυτό είναι το μοντέλο με οικονομική βάση στο οποίο η ανταγωνιστικότητα μιας

περιφέρειας εξαρτάται μόνο από την ανάπτυξη της οικονομικής βάσης (ο τομέας των εξαγωγών της τοπικής οικονομίας).

- **Περιφέρειες ως πηγές αυξανόμενων αποδόσεων**

Τα οικονομικά μοντέλα που βασίζονται στην αύξηση των αποδόσεων είναι και πάλι στο επίκεντρο των οικονομολόγων. Η εφαρμογή αυτών των μοντέλων στην οικονομική γεωγραφία σήμερα, έχει καθοριστική σημασία. Μια μεγάλη συμβολή σε αυτά τα μοντέλα στην βάση της αύξησης των αποδόσεων ήταν η καλδοριανή χρήση του σωρευτικού μοντέλου περιφερειακής ανταγωνιστικότητας (Dixon & Thirlwall, 1975) που επεξηγεί την πιθανότητα σωρευτικής περιφερειακής ανταγωνιστικότητας με τον ακόλουθο τρόπο:

Το μοντέλο υποθέτει ότι η αύξηση της παραγωγής σε μια περιοχή εξαρτάται από την ζήτηση των εξαγόμενων προϊόντων της περιοχής αυτής. Η ζήτηση για τα εξαγόμενα προϊόντα της περιοχής αποτελεί την ανταγωνιστικότητα της που παρουσιάζει μια συνάρτηση του ρυθμού ανάπτυξης της παγκόσμιας ζήτησης και του ρυθμού αύξησης των τιμών των προϊόντων στην περιοχή. Η λειτουργία εξαρτάται επίσης από το ρυθμό αύξησης των μισθών και της παραγωγικότητας. Η βάση αυτής της σωρευτικής διαδικασίας είναι ότι η αύξηση της παραγωγικότητας εξαρτάται από την αύξηση της παραγωγής.



Σχήμα 1: Το σωρευτικό μοντέλο της περιφερειακής ανταγωνιστικότητας (European Commision, 2003).

Η αύξηση της παραγωγής ενθαρρύνει τις τεχνολογικές αλλαγές εντός και μεταξύ των επιχειρήσεων σε μια περιοχή, αυξάνει την εξειδίκευση και συσσωρεύει συγκεκριμένα είδη κεφαλαίου που ενσωματώνουν την τεχνολογική πρόοδο και την καινοτομία. Η τεχνολογική πρόοδος καθιστά την παραγωγικότητα να λειτουργεί σε μεγαλύτερη περιοχή. Το σωρευτικό μοντέλο κατέστησε την βάση για πολλά επιπλέον μοντέλα που παρατηρούν περιοχές ως πηγές αυξανόμενων αποδόσεων (Dixon & Thirlwall, 1975).

Παρά το γεγονός ότι το περιφερειακό μοντέλο ενδογενούς ανάπτυξης βασίζεται σε ένα πρότυπο νεοκλασικό μοντέλο ανάπτυξης, ξεπερνά τους περιορισμούς των νεοκλασικών μοντέλων με βελτιώσεις στο ανθρώπινο κεφάλαιο και στις τεχνολογικές καινοτομίες. Δηλαδή, το μοντέλο παρουσιάζει μια βελτιωμένη εκδοχή της θεωρίας του Marshall (1890) σχετικά με τις βιομηχανικές περιοχές και τον οικονομικό εντοπισμό.

- **Περιφέρειες ως κέντρα γνώσεων**

Η θεωρία που παρατηρεί μια περιοχή ως κέντρο γνώσης, δίνει έμφαση στις καινοτομίες που είναι βασισμένες στην θεωρία του Schumpeter. Οι καινοτομίες αναγνωρίζονται ως διαδραστική διαδικασία μάθησης που απαιτεί αλληλεπίδραση μεταξύ πολλών φορέων, όπως: παραγωγοί, εξοπλισμό και προμηθευτές εξαρτημάτων, χρήστες ή αγοραστές, ιδιωτικά ή δημόσια ερευνητικά εργαστήρια. Τα καινοτόμα συστήματα περιλαμβάνονται σε πανεπιστήμια και άλλα ιδρύματα τριτοβάθμιας εκπαίδευσης, συμβουλευτικές και τεχνικές υπηρεσίες, δημόσιες αρχές και ρυθμιστικού φορείς (Hotz-Hart, 2000). Ωστόσο, πολλοί συγγραφείς πιστεύουν ότι η περιφερειακή αρμοδιότητα που αναδύεται από καινοτομίες δεν μπορεί να πραγματοποιηθεί μόνο με την πιο παραγωγική χρήση των τοπικών παραγόντων (Jacobs, 1969). Παράλληλα, επισημαίνει ότι είναι πολύ σημαντικό να ληφθούν υπόψη οι κοινωνικοί παράγοντες και οι παράγοντες άτυπων θεσμών που μπορούν να χαρακτηριστούν ως «χαλαροί» παράγοντες. Τέτοιοι μπορεί να αναφέρονται στην επιχειρηματική ενέργεια, την εμπιστοσύνη, το αμοιβαίο όραμα κ.α.

Το πρότυπο του Porter με τα γεωγραφικά συμπλέγματα είχε μεγάλη επιρροή στους πολιτικούς των ΗΠΑ και σε αναπτυσσόμενες χώρες της Ευρώπης. Ο Porter συνδυάζει τα βασικά του μοντέλου του Marshall με το συγκριτικό πλεονέκτημα της παρατηρούμενης περιοχής, αλλά λαμβάνει υπόψη και τις στρατηγικές που

υπονοούνται για την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων. Στο μοντέλο του ανταγωνιστικού «διαμαντιού», ο Porter εξηγεί την σημαντικότητα του συμπλέγματος στην απόκτηση ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος. Η ανταγωνιστικότητα μιας περιοχής εξαρτάται από την ύπαρξη και τον ρυθμό ανάπτυξης, όπως και από την αλληλεπίδραση μεταξύ των τεσσάρων βασικών υποσυστημάτων του διαμαντιού. Η έλλειψη ενός στοιχείου από αυτά τα τέσσερα υποσυστήματα, μειώνει την ανταγωνιστικότητα της περιοχής. Η έλλειψη των συμπλεγμάτων σε μια περιοχή, σύμφωνα με τον Porter (1990) δεν σημαίνει ότι τα υποσυστήματα θα είναι λιγότερο ανεπτυγμένα, αλλά δεν θα υπάρχει αλληλεπίδραση μεταξύ αυτών που είναι ζωτικής σημασίας για αυξανόμενες αποδόσεις στο μέλλον.



Σχήμα 2: Το μοντέλο του Porter για την περιφερειακή ανταγωνιστικότητα (European Commission, 2003).

Η έννοια του ανταγωνισμού έχει μελετηθεί από το 1990, που δημοσίευσε ο Porter το “Competitive Advantage of Nations”. Σήμερα μπορούμε να μιλάμε για μια μεγάλη βιβλιογραφία που επικεντρώνεται στον ρόλο των περιοχών και των πόλεων ως «κλειδιά» για εξωτερικές οικονομίες. Στην παρούσα εργασία θα εστιάσουμε στην βιβλιογραφία δύο πλήρως αναγνωρίσιμων οικονομολόγων στον χώρο, του Krugman και του Porter. Παρακάτω θα αναλυθούν θεωρίες, όπως αυτή των clusters, του διαμαντιού, της νέας οικονομικής γεωγραφίας, της θεωρίας του εμπορίου και άλλων θεωριών που ανήκουν στους δυο παραπάνω οικονομολόγους. Σκοπός της συγκεκριμένης εργασίας είναι να εισχωρήσει στα ενδότερα του χωρικού

ανταγωνισμού και του ανταγωνισμού των επιχειρήσεων, πάντα από την σκοπιά αυτών των δυο μεγάλων προσωπικοτήτων της οικονομίας, και να μελετήσει την τυχόν αλληλεξάρτησή τους.

1.7 Σύνοψη κεφαλαίου

	1. επίπεδο επιχείρησης , η ανταγωνιστικότητα είναι η ικανότητα της επιχείρησης να παρέχει προϊόντα και υπηρεσίες πιο αποτελεσματικά και πιο αποδοτικά από τις αντίστοιχες των ανταγωνιστών της
3 επίπεδα ανταγωνιστικότητας	2. κλαδικό επίπεδο , η ανταγωνιστικότητα είναι η ικανότητα των επιχειρήσεων της χώρας να επιτύχουν βιώσιμη επιτυχία απέναντι στους ξένους ανταγωνιστές, χωρίς την προστασία των επιδοτήσεων
	3. εθνικό επίπεδο η ανταγωνιστικότητα είναι η ικανότητα των πολιτών της χώρας να επιτύχουν ένα υψηλό και αυξανόμενο βιοτικό επίπεδο
Περιφερειακή ανταγωνιστικότητα	Η έννοια της περιφερειακής ανταγωνιστικότητας είναι πολύπλοκη και μάλλον αμφισβητείται. Χρησιμοποιήθηκε ως εργαλείο πολιτικής, ιδιαίτερα την δεκαετία του '90. Πολλά τα ερωτήματα γύρω από την έννοια αυτή όπως το αν οι περιφέρειες ανταγωνίζονται παρόμοια με τις επιχειρήσεις καθώς πολλές περιφέρειες αναπτύσσονται γρηγορότερα από κάποιες άλλες.
Porter	Το μόνο ουσιώδες σχέδιο της ανταγωνιστικότητας είναι η παραγωγικότητα
Krugman	Η ανταγωνιστικότητα είναι μια άλλη λέξη για την παραγωγικότητα
Στοιχεία ανταγωνιστικότητας	Τόσο η θεωρία του Porter όσο και η θεωρία του Krugman εξετάζουν τα κλειδιά της ανταγωνιστικότητας: παραγωγικότητα, πρότυπα, ευημερία και τοποθεσία.

Κεφάλαιο 2: Ο χωρικός ανταγωνισμός και ο ανταγωνισμός επιχειρήσεων βάσει της θεωρίας του Porter

2.1 Η έννοια και ο ορισμός των συμπλεγμάτων (clusters)

Σύμφωνα με τον Porter (2000), οι αλλαγές στην τεχνολογία και στον ανταγωνισμό έχουν μειώσει πολλούς από τους παραδοσιακούς ρόλους της τοποθεσίας. Ωστόσο, ο Porter (1990) παρουσιάζει τα συμπλέγματα ή αλλιώς τις γεωγραφικές συγκεντρώσεις διασυνδεδεμένων εταιρειών, οι οποίες αποτελούν ένα χαρακτηριστικό σε κάθε εθνική, περιφερειακή, κρατική ή μητροπολιτική οικονομία, ειδικά στα πιο αναπτυγμένα έθνη. Η επικράτηση των συμπλεγμάτων αποκαλύπτει σημαντικές πληροφορίες για την μικροοικονομία του ανταγωνισμού και του ρόλου της τοποθεσίας στο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Παρόλο που οι λόγοι για ομαδοποίηση έχουν χάσει τη σημασία τους με την παγκοσμιοποίηση, νέες επιρροές των συμπλεγμάτων στον ανταγωνισμό αποκτούν ολοένα και μεγαλύτερη σημασία σε μια πολύπλοκη, βασισμένη στη γνώση και δυναμική οικονομία. Τα συμπλέγματα αποτελούν ένα νέο τρόπο σκέψης για τις εθνικές, κρατικές και τοπικές οικονομίες και απαιτούν νέους ρόλους από τις επιχειρήσεις, το κράτος και τα άλλα θεσμικά όργανα για την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας (Porter, 2000).

Για τις εταιρίες, σύμφωνα με η σκέψη του ανταγωνισμού και της στρατηγικής κυριαρχείται από το τι συμβαίνει μέσα στην οργάνωση. Τα συμπλέγματα δείχνουν ότι μια καλή ευκαιρία για ανταγωνιστικό πλεονέκτημα βρίσκεται έξω από τις επιχειρήσεις, ακόμα έξω και από τις βιομηχανίες τους, στις περιοχές όπου είναι τοποθετημένες οι εγκαταστάσεις. Αυτό δημιουργεί μια νέα εκδοχή για την διαχείριση που σπάνια αναγνωρίζεται. Για παράδειγμα, τα συμπλέγματα αναπαριστούν μια νέα μονάδα ανάλυσης του ανταγωνισμού μεταξύ επιχείρησης και βιομηχανίας. Η σκέψη με βάση τα συμπλέγματα προτείνει ότι οι επιχειρήσεις έχουν σημαντικό ρόλο στο επιχειρηματικό περιβάλλον που είναι τοποθετημένες με τρόπους που υπερβαίνουν τους φόρους, το κόστος του ηλεκτρικού ρεύματος και τα ποσοστά των μισθών. Η υγεία των συμπλεγμάτων είναι σημαντική για την υγεία της επιχείρησης. Οι

επιχειρήσεις μπορούν να επωφεληθούν από το να έχουν περισσότερους τοπικούς ανταγωνιστές. Οι εμπορικές ενώσεις μπορούν να έχουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, όχι μόνο κοινωνικές οργανώσεις (Porter, 2000).

Τα συμπλέγματα εδώ και πολύ καιρό αποτελούν μέρος του οικονομικού τοπίου, με γεωγραφικές συγκεντρώσεις συναλλαγών και επιχειρήσεων σε συγκεκριμένους κλάδους που χρονολογούνται αιώνες πίσω. Τα πνευματικά δικαιώματα των συμπλεγμάτων χρονολογούνται στο από τον Marshall (1890-1920) που περιελάμβανε ένα συναρπαστικό κεφάλαιο για τις εξωτερικότητες των εξειδικευμένων βιομηχανικών περιοχών.

Σύμφωνα με τον Porter (1998), το σύμπλεγμα αποτελεί μια γεωγραφική ομάδα διασυνδεδεμένων επιχειρήσεων και συναφών οργανισμών σε συγκεκριμένο τομέα, που συνδέονται από ομοιότητες και συμπληρωματικότητα. Η γεωγραφική σκοπιά των συμπλεγμάτων κυμαίνεται από την περιοχή, το κράτος και την πόλη σε ολόκληρες γειτονικές χώρες (για παράδειγμα η νότια Γερμανία και η Γερμανόφωνη Ελβετία). Η γεωγραφική σκοπιά ενός συμπλέγματος σχετίζεται με την απόσταση στην οποία υπάρχουν ενημερωτικές, συναλλακτικές και άλλες δραστηριότητες.

Τα συμπλέγματα, όπως υποστηρίζει ο Porter (2000), περιλαμβάνουν μια σειρά συνδεδεμένων βιομηχανιών και άλλων φορέων που είναι σημαντικές για τον ανταγωνισμό. Περιλαμβάνουν, για παράδειγμα, προμηθευτές εξειδικευμένων πρώτων υλών, όπως εξαρτήματα, μηχανήματα και υπηρεσίες καθώς και τους φορείς παροχής εξειδικευμένων υποδομών. Τα συμπλέγματα επίσης, εκτείνονται συχνά στα δίκτυα ή στους πελάτες, καθώς και στους κατασκευαστές συμπληρωματικών προϊόντων ή σε εταιρίες που σχετίζονται με δεξιότητες, τεχνολογίες ή κοινές εισροές. Περιλαμβάνουν δημόσιους και άλλους φορείς (για παράδειγμα πανεπιστήμια, παρόχους επαγγελματικής κατάρτισης, φορείς καθορισμού προτύπων κ.α.) που παρέχουν εξειδικευμένη εκπαίδευση, ενημέρωση, έρευνα και τεχνική υποστήριξη. Πολλά συμπλέγματα περιέχουν εμπορικές ενώσεις και άλλους συλλογικούς φορείς. Τέλος, οι ξένες εταιρίες μπορούν να είναι μέλος των συμπλεγμάτων αλλά μόνον εάν κάνουν μόνιμες επενδύσεις.

Το να βάλεις όρια στα συμπλέγματα, όπως δείχνει ο Porter (1998), περιλαμβάνει μια δημιουργική διαδικασία που ενημερώνεται από την κατανόηση των δεσμών και της συμπληρωματικότητας μεταξύ των βιομηχανιών και των οργανισμών που είναι πιο σημαντικοί για ανταγωνισμό σε ένα συγκεκριμένο τομέα. Η ισχύς

αυτών των διαχύσεων και η σημασία τους στην παραγωγικότητα και στην καινοτομία συχνά αποτελούν τους τελικούς καθοριστικούς παράγοντες.

Τα συμπλέγματα ορίζονται σε γενικές γραμμές αν είναι αθροιστικά, όπως η μεταποίηση, οι υπηρεσίες, τα καταναλωτικά αγαθά ή η υψηλή τεχνολογία. Εδώ οι συνδέσεις μεταξύ των περιλαμβανόμενων βιομηχανιών είναι αδύναμες και η συζήτηση σχετικά με τους περιορισμούς και τα πιθανά σημεία συμφόρησης θα τείνει να κλίνει προς γενικότητες. Αντίθετα, ταυτίζοντας ένα σύμπλεγμα με έναν κλάδο, χάνονται οι κρίσιμες διασυνδέσεις με άλλες βιομηχανίες και ιδρύματα που επηρεάζουν σημαντικά την ανταγωνιστικότητα (Porter, 1998a).

Τα συμπλέγματα εφαρμόζονται σε πολλών ειδών βιομηχανίες, σε μικρές, ακόμη και σε τοπικές βιομηχανίες, όπως εστιατόρια, εμπόρους αυτοκινήτων κ.α.. Τα συμπλέγματα βρίσκονται και σε αναπτυγμένες και σε αναπτυσσόμενες οικονομίες, παρόλο που στις αναπτυγμένες οικονομίες τείνουν να είναι σε πιο αναπτυγμένη μορφή (Porter, 1998). Τα συμπλέγματα σπάνια συμμορφώνονται με τα πρότυπα βιομηχανικών συστημάτων ταξινόμησης, τα οποία αδυνατούν να συλλάβουν πολλούς σημαντικούς παράγοντες του ανταγωνισμού και των διασυνδέσεων μεταξύ των βιομηχανιών. Επειδή τα μέρη των συμπλεγμάτων τοποθετούνται σε διαφορετικές παραδοσιακές βιομηχανικές κατηγορίες ή σε κατηγορίες υπηρεσίας, τα σημαντικά συμπλέγματα θα μπορούσαν να επισκιαστούν ή να παραγνωριστούν. Στη Μασαχουσέτη για παράδειγμα, αποδείχθηκε να υπάρχουν περισσότερες από 400 εταιρίες συνδεδεμένες με κάποιο τρόπο με ιατρικές συσκευές, αντιπροσωπεύοντας 39000 υψηλόμισθες θέσεις εργασίας. Το σύμπλεγμα ήταν καθόλα αόρατο, θαμμένο σε πολλές μεγαλύτερες και επικαλυπτόμενες κατηγορίες της βιομηχανίας, όπως ηλεκτρονικός εξοπλισμός και πλαστικά προϊόντα (Porter, 1998b).

Ο κατάλληλος ορισμός ενός συμπλέγματος μπορεί να διαφέρει ανάλογα με τα τμήματα στα οποία οι εταιρίες-μέλη ανταγωνίζονται και τις στρατηγικές που χρησιμοποιούν. Το σύμπλεγμα του κάτω Μανχάταν στις συσκευές πολυμέσων, για παράδειγμα, αποτελείται κυρίως από παρόχους και εταιρίες σε συναφείς βιομηχανίες, όπως τη δημοσίευση, τα ραδιοτηλεοπτικά μέσα και τις εικαστικές τέχνες. Το σύμπλεγμα πολυμέσων του Σαν Φραντσίσκο, αντίθετα, περιέχει πολλές εταιρίες hardware και software που παρέχουν τεχνολογία. Τα συμπλέγματα μπορούν να εξεταστούν και σε διάφορα επίπεδα συγκέντρωσης όπως γεωργία, οινοπαραγωγή, εκθέτοντας διάφορα θέματα (Porter, 1998b).

Τα όρια των συμπλεγμάτων εξελίσσονται συνεχώς καθώς νέες εταιρίες και βιομηχανίες κάνουν την εμφάνισή τους (Porter, 2007). Οι εξελίξεις στην τεχνολογία αλλά και στην αγορά οδηγούν στην εμφάνιση νέων βιομηχανιών, δημιουργούν νέους δεσμούς ή τροποποιούν εξυπηρετούμενες αγορές. Οι αλλαγές αυτές συμβάλλουν επίσης και στην μετατόπιση των ορίων, για παράδειγμα, όπως έχουν στις τηλεπικοινωνίες και τις μεταφορές.

Το θέμα που προκύπτει είναι, γιατί κάποιος να παρατηρεί τις οικονομίες υπό την οπτική γωνία των συμπλεγμάτων αντί για παράδειγμα να τις παρατηρεί από την οπτική γωνία των επιχειρήσεων, των βιομηχανιών κ.α. Ο πιο σημαντικός λόγος είναι ότι το σύμπλεγμα ως μονάδα της ανάλυσης είναι καλύτερα ευθυγραμμισμένο με την φύση του ανταγωνισμού και των κατάλληλων ρόλων της κυβέρνησης. Τα συμπλέγματα, πέρα από τις παραδοσιακές κατηγοριοποιήσεις της βιομηχανίας, συλλαμβάνουν σημαντικές διασυνδέσεις, συμπληρωματικότητες και διαχύσεις σε όρους τεχνολογίας, δεξιότητες, πληροφορία, μάρκετινγκ, και τις ανάγκες των καταναλωτών που τέμνουν τις επιχειρήσεις και τις βιομηχανίες. Αυτοί οι εξωγενείς παράγοντες δημιουργούν πιθανή αρχή για συλλογική δράση και έναν ρόλο της κυβέρνησης. Όπως θα εξηγηθεί και παρακάτω, αυτές οι διασυνδέσεις των επιχειρήσεων και των βιομηχανιών είναι θεμελιώδους σημασίας για τον ανταγωνισμό, την παραγωγικότητα, και ειδικά την κατεύθυνση και τον ρυθμό δημιουργίας νέων επιχειρήσεων και καινοτομίας. Οι περισσότεροι συμμετέχοντες στα συμπλέγματα δεν είναι άμεσοι ανταγωνιστές, αλλά μάλλον εξυπηρετούν διαφορετικά τμήματα των βιομηχανιών. Ωστόσο, μοιράζονται πολλές κοινές ανάγκες, ευκαιρίες, περιορισμούς και εμπόδια στην παραγωγικότητα (Porter, 1998b).

Το σύμπλεγμα προσφέρει ένα επικοινωνιακό και αποτελεσματικό φόρουμ διαλόγου μεταξύ των σχετικών εταιριών, των προμηθευτών, της κυβέρνησης, και άλλων θεσμικών οργάνων. Λόγω των εξωτερικών παραγόντων, οι δημόσιες και ιδιωτικές επενδύσεις βελτιώνουν τις συνθήκες των συμπλεγμάτων και ωφελούν πολλές επιχειρήσεις. Βλέποντας μια ομάδα εταιριών και οργανισμών, όπως το σύμπλεγμα, τονίζει επίσης τις ευκαιρίες για συντονισμό και αμοιβαία βελτίωση σε τομείς κοινού ενδιαφέροντος με λιγότερο ρίσκο στρέβλωσης του ανταγωνισμού ή περιορισμού της έντασής του (Porter, 2007).

2.1.1 Συμπλέγματα και ανταγωνιστικό πλεονέκτημα

Τα συμπλέγματα επηρεάζουν τον ανταγωνισμό με τρεις γενικούς τρόπους οι οποίοι αντικατοπτρίζουν και ενισχύουν τα κομμάτια του διαμαντιού σύμφωνα με τον Porter (1998b): α) η αύξηση της υπάρχουσας (στατικής) παραγωγικότητας των συστατικών επιχειρήσεων ή βιομηχανιών, β) η αύξηση της ικανότητας των συμμετεχόντων στο cluster για καινοτομία και αύξηση παραγωγικότητας και γ) η ενθάρρυνση δημιουργίας νέων επιχειρήσεων που να υποστηρίζει καινοτομία και επεκτείνει το σύμπλεγμα. Πολλά πλεονεκτήματα των συμπλεγμάτων στηρίζονται στις εξωτερικές οικονομίες ή αλληλεπιδράσεις μεταξύ επιχειρήσεων, βιομηχανιών και άλλων θεσμών. Έτσι, ένα σύμπλεγμα είναι ένα σύστημα διασυνδεδεμένων επιχειρήσεων και θεσμών των οποίων το σύνολο είναι περισσότερο απ' ό,τι το σύνολο των επιμέρους τμημάτων του, όπως χαρακτηριστικά υποστηρίζει ο Porter. Καθεμιά από τις τρεις μεγάλες επιρροές των συμπλεγμάτων στον ανταγωνισμό, εξαρτάται σε ένα βαθμό από τις προσωπικές σχέσεις, την πρόσωπο με πρόσωπο επικοινωνία, καθώς και τα δίκτυα των ατόμων και ιδρυμάτων που αλληλεπιδρούν. Αν και η ύπαρξη ενός συμπλέγματος καθιστά αυτές τις σχέσεις πιο πιθανό να αναπτυχθούν και να τεθούν σε ισχύ, απέχουν πολύ από τον αυτοματισμό. Οι επίσημοι και ανεπίσημοι μηχανισμοί οργάνωσης και τα πολιτιστικά πρότυπα συχνά παίζουν το ρόλο τους στην λειτουργία και ανάπτυξη των clusters.

2.1.2 Συμπλέγματα και παραγωγικότητα

Σύμφωνα με τον Porter (2000), οι μελετητές έχουν προσπαθήσει να εξηγήσουν τις συγκεντρώσεις των επιχειρήσεων σε όρους της οικονομίας του «οικισμού». Αυτές έχουν αρχίσει να φαίνονται είτε σε επίπεδο κλάδου είτε για μια διαφοροποιημένη αστική οικονομία. Πολλές πλευρές των συσσωρευτικών οικονομιών στηρίζονται στην ελαχιστοποίηση του κόστους λόγω της εγγύτητας των εισροών ή των αγορών. Οι εξηγήσεις αυτές, ωστόσο, έχουν επισκιαστεί από την παγκοσμιοποίηση των αγορών, της τεχνολογίας, των πηγών ανεφοδιασμού την ευκολότερη κινητικότητα και τα χαμηλότερα μεταφορικά και επικοινωνιακά κόστη. Σήμερα, σύμφωνα με τον Porter, η φύση των συσσωρευτικών οικονομιών έχει μετατοπίσει μπροστά το επίπεδο των συμπλεγμάτων και μακριά είτε από μικρότερες

βιομηχανίες είτε από αστικές περιοχές καθ' αυτές. Η πρόσβαση σε εξειδικευμένες εισροές και εργαζομένους.

Πρόσβαση σε εξειδικευμένες εισροές και εργαζομένους: Η τοποθεσία μέσα σε ένα σύμπλεγμα μπορεί να παρέχει υψηλότερο ή χαμηλότερο κόστος πρόσβασης σε εξειδικευμένες εισροές, όπως συστατικά, μηχανήματα, υπηρεσίες, καθώς και σε προσωπικό σε σχέση με την κάθετη ολοκλήρωση, τις επίσημες συμμαχίες με εξωτερικούς φορείς ή με την εισαγωγή εισροών από μακρινές τοποθεσίες. Το σύμπλεγμα έτσι, είναι μια χωρική οργανωτική μορφή που μπορεί να είναι εγγενώς πιο αποδοτικό ή αποτελεσματικό μέσο συναρμολόγησης των εισροών απ' ότι οι εναλλακτικές λύσεις, δεδομένου ότι είναι διαθέσιμοι οι ανταγωνιστικοί τοπικοί προμηθευτές. Οι προμήθειες έξω από το σύμπλεγμα μπορεί να είναι αναγκαίες εάν δεν είναι διαθέσιμοι οι αρμόδιοι τοπικοί προμηθευτές, αλλά δεν είναι το ιδανικό αποτέλεσμα. Δεδομένων των εγγενών οφελών από τα συμπλέγματα, όμως, οι δυνάμεις που ενθαρρύνουν την ανάπτυξη των τοπικών προμηθευτών είναι ισχυρές, και οι συμμετέχοντες επιχειρήσεις έχουν κίνητρο να ενθαρρύνουν την είσοδο νέων προμηθευτών ή επενδύσεις από απομακρυσμένους προμηθευτές.

Αντισταθμίζοντας τα πλεονεκτήματα των συμπλεγμάτων στην συναρμολόγηση των εισροών και της εργασίας, είναι η πιθανότητα η συγκέντρωση των συστατικών του συμπλέγματος να εκτινάξει το κόστος σπάνιων εξειδικευμένων εισροών και προσωπικού. Ωστόσο η δυνατότητα να αναθέτουν πολλές εισροές, περιορίζει το κόστος σχετικά με τις άλλες περιοχές. Όπως υποστηρίζει ο Porter (1998b), η ύπαρξη του cluster, όχι μόνο αυξάνει την ζήτηση για εξειδικευμένες εισροές αλλά αυξάνει επιπλέον και την προσφορά τους. Η διαθεσιμότητα εξειδικευμένου προσωπικού, υπηρεσιών, και των συστατικών και τον αριθμό των φορέων για την δημιουργία αυτών, συχνά είναι πολύ μεγαλύτερη στα συμπλέγματα παρά οπουδήποτε αλλού παρόλο τον αυξημένο ανταγωνισμό.

Πρόσβαση στις πληροφορίες: Η εκτεταμένη αγορά, οι τεχνικές και άλλες εξειδικευμένες πληροφορίες συσσωρεύονται στις εταιρείες και στα τοπικά ινστιτούτα μέσα σε ένα σύμπλεγμα το οποίο μπορεί να προσεγγιστεί καλύτερα και με χαμηλότερο κόστος, επιτρέποντας έτσι τις επιχειρήσεις να αυξήσουν την παραγωγικότητα. Όπως υποστηρίζει ο Porter (1998), αυτό ισχύει και για την ροή των πληροφοριών μεταξύ των μονάδων της ίδιας επιχείρησης. Οι διασυνδέσεις εγγύτητας, προσφοράς και τεχνολογίας, καθώς και η ύπαρξη επανειλημμένων προσωπικών σχέσεων και κοινωνικών δεσμών, προωθούν την εμπιστοσύνη διευκολύνοντας την

ροή των πληροφοριών μέσα στα cluster. Η πληροφορία σχετικά με τις τρέχουσες ανάγκες του αγοραστή αποτελεί μια σημαντική ειδική περίπτωση των ενημερωτικών οφελών των συμπλεγμάτων. Οι πιο εξελιγμένοι αγοραστές συχνά αποτελούν μέρος του συμπλέγματος, και οι συμμετέχοντες άλλων συμπλεγμάτων έχουν πληροφορίες σχετικά με τις ανάγκες του αγοραστή που είναι κοινόχρηστες.

Συμπληρωματικότητα: Ένα σύμπλεγμα ενισχύει την παραγωγικότητα, όχι μόνο μέσω της απόκτησης και της συναρμογής των εισροών, αλλά και μέσω της διευκόλυνσης της συμπληρωματικότητας μεταξύ των δραστηριοτήτων των συμμετεχόντων του συμπλέγματος. Μερικά από τα πιο σημαντικά είδη της συμπληρωματικότητας είναι τα εξής:

A) Συμπληρωματικά προϊόντα για τον αγοραστή. Στον τομέα του τουρισμού για παράδειγμα, η εμπειρία του επισκέπτη επηρεάζεται όχι μόνο από την ποιότητα του θεάματος (παραλία, ιστορικό, site) αλλά και από την ποιότητα των ξενοδοχείων, εστιατορίων, σουβενίρ, τις ευκολίες του αεροδρομίου και της μεταφοράς, καθιστώντας τα διάφορα μέλη του συμπλέγματος αλληλοεξαρτώμενα. Τέτοιες συμπληρωματικότητες σε όλα τα προϊόντα είναι συχνές, και παρούσες όχι μόνο στην παροχή υπηρεσιών, αλλά και στο σχεδιασμό προϊόντων, στην μεταφορά καθώς και στις υπηρεσίες μετά την πώληση. Η συστέγαση επιχειρήσεων και βιομηχανιών μέσα σε ένα cluster καθιστά ευκολότερο να επιτευχθεί ο συντονισμός προϊόντος-υπηρεσίας και δημιουργεί εσωτερικές πιέσεις για βελτίωση στα μέρη του cluster με τρόπους που μπορούν να βελτιώσουν την συνολική ποιότητα και αποτελεσματικότητα (Porter, 1998b).

B) Συμπληρωματικότητα marketing: Η παρουσία μιας ομάδας συνδεδεμένων επιχειρήσεων και βιομηχανιών σε μια τοποθεσία προσφέρει αποδόσεις σε συντονισμένο marketing (όπως παραπομπές επιχειρήσεων, εμπορικές εκθέσεις, εμπορικά περιοδικά κ.α.). Μπορεί επίσης να ενισχύσει την φήμη της τοποθεσίας σε ένα συγκεκριμένο τομέα και να κάνει πιο πιθανό οι αγοραστές να εξετάσουν ένα προμηθευτή ή κατασκευαστή που βασίζεται εκεί. Οι αγοραστές μπορούν να δουν πολλές εταιρίες με μια επίσκεψη. Η παρουσία πολλαπλών πηγών για ένα προϊόν ή υπηρεσία σε μια τοποθεσία μπορεί να μειώσει επιπλέον και τον αντιληπτό αγοραστικό κίνδυνο, προσφέροντας στους αγοραστές την δυνατότητα να πολύ-προμηθευτούν ή να επιλέξουν προμηθευτές αν παραστεί ανάγκη (Porter, 1998b).

Γ) Συμπληρωματικότητες που οφείλονται στην καλύτερη ευθυγράμμιση των δραστηριοτήτων μεταξύ των συμμετεχόντων στο cluster : Οι δεσμοί με τους

προμηθευτές, τα κανάλια, και τις δευτερογενείς βιομηχανίες, αναγνωρίζονται και διαπιστώνονται πιο εύκολα μέσα στα συμπλέγματα απ' ό τι στους διασκορπισμένους συμμετέχοντες. Επιπλέον πολλές φορές είναι δυνατόν να εμφανιστούν σημαντικές βελτιώσεις στη παραγωγικότητα όταν πολλά μέρη του συμπλέγματος αλλάζουν ταυτόχρονα (για παράδειγμα ο συντονισμός να αναπτυχθούν τα πρότυπα του συμπλέγματος).

Πρόσβαση σε ιδρύματα και δημόσια αγαθά: Τα συμπλέγματα δημιουργούν πολλές εισροές που διαφορετικά θα ήταν δαπανηρές σε δημόσια και οιονεί δημόσια αγαθά. Η ικανότητα να προσλαμβάνονται εργαζόμενοι, που έχουν ήδη εκπαιδευτεί, σε τοπικά προγράμματα κατάρτισης, για παράδειγμα, εξαλείφει ή μειώνει το κόστος της εσωτερικής κατάρτισης. Οι επιχειρήσεις συχνά μπορούν να έχουν πρόσβαση σε εξειδικευμένες υποδομές, παροχή συμβουλών από ειδικούς σε τοπικά ιδρύματα, σε πολύ χαμηλό κόστος.

Μερικά από τα δημόσια ή τα οιονεί δημόσια αγαθά που διατίθενται στα συμπλέγματα είναι παρόμοια με τα συμβατικά δημόσια αγαθά υπό την έννοια ότι συνδέονται στενά με την κυβέρνηση και τα δημόσια ιδρύματα (όπως δημόσιες επενδύσεις σε εξειδικευμένες υποδομές, εκπαιδευτικά προγράμματα, πληροφορίες και εμπορικές εκθέσεις). Ωστόσο, άλλα οιονεί δημόσια αγαθά που είναι διαθέσιμα στους συμμετέχοντες των cluster, δημιουργούνται σαν φυσικά υποπροϊόντα του ανταγωνισμού. Αυτά περιλαμβάνουν πληροφορίες και τεχνολογία, την φήμη της τοποθεσίας των cluster, και μερικά από τα πλεονεκτήματα του marketing (Porter, 1998b).

Επιπλέον, τα δημόσια ή οιονεί δημόσια αγαθά σε τοποθεσίες των συμπλεγμάτων, συχνά αποτελούν το αποτέλεσμα των ιδιωτικών επενδύσεων στα προγράμματα κατάρτισης, ιδιωτικές υποδομές, κέντρα ποιότητας και άλλες μορφές που ωφελούν τα συμπλέγματα. Οι ιδιωτικές επενδύσεις στα δημόσια αγαθά των cluster είναι συχνές λόγω των συλλογικών οφελών που γίνονται αντιληπτές από τους συμμετέχοντες στα cluster. Συχνά τέτοιες ιδιωτικές επενδύσεις σε δημόσια αγαθά, πραγματοποιούνται μέσω εμπορικών ενώσεων ή άλλων συλλογικών μηχανισμών.

Κίνητρα και μέτρηση επιδόσεων: Τα συμπλέγματα βοηθούν στην επίλυση μερικών προβλημάτων υπηρεσιών που εμφανίζονται σε πιο απομονωμένες τοποθεσίες και σε περισσότερο καθιερωμένες επιχειρήσεις. Τα συμπλέγματα βελτιώνουν τα κίνητρα εντός των επιχειρήσεων για την επίτευξη υψηλής παραγωγικότητας για πολλούς λόγους. Ο πρώτος είναι η πίεση του ανταγωνισμού. Ο

ανταγωνισμός μεταξύ των τοπικών ανταγωνιστών έχει ισχυρές επιπτώσεις καθώς υπάρχει ευκολία σύγκρισης και οι τοπικοί ανταγωνιστές έχουν παρόμοιες γενικές περιστάσεις (κόστος εργασίας, πρόσβαση στις τοπικές αγορές, κόστος χρήσης). Δεύτερον, η πίεση του ανταγωνισμού στο σύμπλεγμα ενισχύεται από ισάξια πίεση, ακόμη και μεταξύ έμμεσων ή μη ανταγωνιστικών επιχειρήσεων. Η υπερηφάνεια και η επιθυμία να δείχνουν καλά στην τοπική κοινωνία, παρακινεί τις επιχειρήσεις να προσπαθούν να ξεπεράσει ο ένας τον άλλον (Porter, 1998b).

Τα συμπλέγματα διευκολύνουν επίσης την μέτρηση τα απόδοσης των εσωτερικών δραστηριοτήτων καθώς υπάρχουν συχνά τοπικές επιχειρήσεις που εκτελούν παρόμοιες λειτουργίες. Οι διευθυντές, στη συνέχεια, έχουν περισσότερες ευκαιρίες να συγκρίνουν τις εσωτερικές δαπάνες, όπως και χαμηλότερο κόστος παρακολούθησης στην σύγκριση της απόδοσης των εργαζομένων με εκείνη άλλων σε τοπικό επίπεδο. Η συσσώρευση των γνώσεων στον τομέα των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων θα πρέπει να καθιστά τον δανεισμό και άλλες χρηματοδοτικές επιλογές καλύτερα ενημερωμένες καθώς και να βελτιώνει την παρακολούθηση. Τα συμπλέγματα επιπλέον, προσφέρουν πλεονεκτήματα όσον αφορά τον περιορισμό καιροσκοπικής συμπεριφοράς στα οποία ένας συμμετέχων εκμεταλλεύεται τον άλλο ή παρέχει κακής ποιότητας προϊόντα ή υπηρεσίες (Delgado, Porter, & Stern, 2011).

Λόγω των επαναλαμβανόμενων αλληλεπιδράσεων, η εύκολη διάδοση των πληροφοριών και της φήμης, η επιθυμία για παρουσία στην τοπική κοινωνία, οι αλληλεπιδράσεις μεταξύ των συμμετεχόντων στο σύμπλεγμα, γίνονται πιο επικοινωνιακές και αντικατοπτρίζουν τα μακροπρόθεσμα συμφέροντα (Delgado, Porter, & Stern, 2011).

2.1.3 Συμπλέγματα και ανταγωνισμός

Σύμφωνα με τον Porter (2000), οι επιρροές των συμπλεγμάτων ενισχύουν τα μέρη του διαμαντιού και την ανατροφοδότηση μεταξύ τους. Η εγγύτητα ενισχύει την ανταγωνιστικότητα, για παράδειγμα, όταν αυξάνονται τα οφέλη των τοπικά διαθέσιμων συντελεστών ή προμηθευτών. Η συστέγαση συντομεύει την διαδικασία με την οποία διαχέεται ο ανταγωνισμός για να ενθαρρύνει την ανάπτυξη των τοπικών προμηθευτών και την ταχύτητα με την οποία οι συναφείς βιομηχανίες δημιουργούν νέους ανταγωνιστές. Πρέπει να είναι σαφές ότι τα clusters αποτελούν ένα

συνδυασμό ανταγωνισμού και συνεργασίας. Ο δυνατός ανταγωνισμός εμφανίζεται να προσελκύει πελάτες και να τους διατηρεί. Λόγω της παρουσίας των πολλαπλών ανταγωνιστών και των ισχυρών κινήτρων, συχνά δίνεται έμφαση στην ένταση του ανταγωνισμού μεταξύ των συμπλεγμάτων. Ωστόσο, η συνεργασία πρέπει να λαμβάνει μέρος σε διάφορες περιοχές, σύμφωνα με τον Porter. Πολλά από αυτά είναι κάθετα (αγοραστής-προμηθευτής), με τις συναφείς βιομηχανίες, καθώς και με τοπικούς φορείς. Ο ανταγωνισμός και η συνεργασία μπορούν να συνυπάρχουν καθώς βρίσκονται σε διαφορετικές διαστάσεις ή επειδή η συνεργασία σε μερικά επίπεδα αποτελεί μέρος της νίκης του ανταγωνισμού σε άλλα επίπεδα.

Ένα γεωγραφικά άμεσο σύμπλεγμα ανεξάρτητων και ανεπίσημα συνδεδεμένων επιχειρήσεων και οργανισμών, αντιπροσωπεύει μια ισχυρή οργανωτική μορφή μεταξύ αγορών και ιεραρχιών, αλλά ακόμη δεν έχει διερευνηθεί πλήρως στον τομέα του management. Η τοποθεσία αποτελεί μια ισχυρή μεταβλητή που διαμορφώνει τους συμβιβασμούς μεταξύ των αγορών και των ιεραρχιών. Τα συμπλέγματα προσφέρουν προφανή πλεονεκτήματα συναλλακτικού κόστους σε σχέση με άλλες μορφές και δείχνουν να βελτιώνουν πολλά προβλήματα κινήτρων. Η επαναλαμβανόμενη αλληλεπίδραση και το άτυπο των συμβολαίων εντός της δομής που προκύπτει από τη ζωή και την εργασία σε μια γεωγραφική περιοχή, προωθούν την εμπιστοσύνη και ανοίγουν επικοινωνία, ενώ παράλληλα μειώνονται τα κόστη της διακοπής και ανασυνδιασμού των σχέσεων των αγορών (Delgado, Porter, & Stern, 2011).

Τα πλεονεκτήματα των συμπλεγμάτων δεν θα είναι εξίσου μεγάλα για όλους τους τομείς, παρόλο που τα συμπλέγματα φαίνονται να εμφανίζονται ευρέως στις οικονομίες. Όσο ισχυρότερα είναι τα πλεονεκτήματα των συμπλεγμάτων και εμπορεύσιμο το πεδίο, τόσο λιγότερες βιώσιμες περιοχές με συμπλέγματα θα υπάρχουν. Η σημαντικότητα των συμπλεγμάτων ξεκινάει από την επιτήδευση του ανταγωνισμού και της συνακόλουθης αύξησης της γνώσης και της καινοτομίας, πράγμα που σημαίνει ότι η συχνότητα εμφάνισης των συμπλεγμάτων τείνει να αυξάνεται με την οικονομική ανάπτυξη (Delgado, Porter, & Stern, 2011).

Η σύνδεση μεταξύ των clusters και του ανταγωνισμού, φέρει συνέπειες για την οικονομική γεωγραφία των πόλεων, των κρατών, των εθνών και ομάδων γειτονικών χωρών (Porter, 1998a). Το εσωτερικό εμπόριο εντός των εθνών αποτελεί μια ισχυρή δύναμη για την βελτίωση της παραγωγικότητας, όπως είναι το εμπόριο με άμεσα γειτονικές χώρες (Porter, 1998b). Ο σχηματισμός των συμπλεγμάτων αποτελεί

σημαντικό κομμάτι της οικονομικής ανάπτυξης. Η διαδικασία με την οποία τα συμπλέγματα αναδύονται, αναπτύσσονται, και παρακμάζουν, γίνεται ολοένα και πιο αντιληπτή (Porter, 1998a).

2.2 Η σημασία που έχει η τοποθεσία για τον ανταγωνισμό

Κατά την διάρκεια των τελευταίων δεκαετιών, φαίνεται σύμφωνα με τον Porter (2000) ότι η επίδραση της τοποθεσίας στον ανταγωνισμό βασίζεται στο πως οι εταιρείες ανταγωνίζονται μεταξύ τους. Αυτές βλέπουν τον ανταγωνισμό, σε μεγάλο βαθμό, στατικό και στηριζόμενο στην ελαχιστοποίηση του κόστους σε μια σχετικά κλειστή οικονομία. Στο συγκεκριμένο τομέα, το συγκριτικό πλεονέκτημα όσον αφορά τους παραγωγικούς συντελεστές είναι καθοριστικό. Επιπλέον, οι αυξανόμενες αποδόσεις κλίμακας διαδραματίζουν και αυτές σημαντικό ρόλο.

Ωστόσο, ο πραγματικός ανταγωνισμός είναι πολύ διαφορετικός. Ο ανταγωνισμός είναι δυναμικός και στηρίζεται στην καινοτομία και την έρευνα για στρατηγική διαφοροποίηση. Οι στενοί δεσμοί με τους αγοραστές, τους προμηθευτές και τα άλλα θεσμικά όργανα είναι σημαντικοί, όχι μόνο για την αποτελεσματικότητα αλλά και για το ρυθμό βελτίωσης και καινοτομίας. Η τοποθεσία επηρεάζει το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα μέσω της επιρροής του στην παραγωγικότητα και ειδικά στην ανάπτυξη της παραγωγικότητας. Οι ίδιοι οι παραγωγικοί συντελεστές συνήθως είναι άφθονοι και εύκολα προσβάσιμοι. Η ευημερία εξαρτάται από την παραγωγικότητα με την οποία οι συντελεστές χρησιμοποιούνται και αναβαθμίζονται σε συγκεκριμένη τοποθεσία.

Η οικονομική ανάπτυξη επιδιώκει την επίτευξη μιας μακροπρόθεσμης αιφόρου ανάπτυξης στο βιοτικό επίπεδο της χώρας, προσαρμοσμένη στην ισοτιμία της αγοραστικής δύναμης. Το βιοτικό επίπεδο καθορίζεται από την παραγωγικότητα της εθνικής οικονομίας, η οποία μετράται από την αξία των προϊόντων και των υπηρεσιών που παράγονται για κάθε μονάδα ανθρώπου, κεφαλαίου και φυσικών πόρων. Η παραγωγικότητα στη συνέχεια ορίζει την ανταγωνιστικότητα. Η έννοια της παραγωγικότητας πρέπει να περιλαμβάνει τόσο τις αξίες των εθνικών προϊόντων που υπάρχουν στην αγορά, όσο και την αποτελεσματικότητα με την οποία παράγονται οι τυποποιημένες μονάδες.

Η παραγωγικότητα και η ευημερία ενός τόπου, όπως περιγράφει ο Porter

(1998), βασίζονται όχι μόνο στις βιομηχανίες στις οποίες οι επιχειρήσεις ανταγωνίζονται, αλλά πολύ περισσότερο στο πώς αυτές ανταγωνίζονται. Οι επιχειρήσεις μπορούν να είναι πιο παραγωγικές, σε οποιαδήποτε βιομηχανία, εάν χρησιμοποιούν εξελιγμένες μεθόδους, προηγμένη τεχνολογία, και προσφέρουν μοναδικά προϊόντα και υπηρεσίες, είτε η βιομηχανία αφορά υποδήματα, γεωργία ή ημιαγωγούς. Όλοι οι κλάδοι μπορούν να χρησιμοποιήσουν προηγμένη τεχνολογία καθώς και όλοι οι κλάδοι μπορούν να είναι εντάσεως γνώσης. Έτσι, ο όρος της υψηλής τεχνολογίας, που χρησιμοποιείται συνήθως για να αναφερθούμε σε τομείς όπως η πληροφορία της τεχνολογίας και η βιοτεχνολογία, είναι αμφιβόλου σημασίας. Ένας καλύτερος όρος θα μπορούσε να επιτρέψει στην τεχνολογία να δηλώσει ότι αυτά τα πεδία παρέχουν εργαλεία που μπορούν να ενισχύσουν την τεχνολογία σε πολλές άλλες βιομηχανίες.

Αντίθετα, η απλή παρουσία σε κάθε βιομηχανία δεν εγγυάται από μόνη της ευημερία, εάν οι επιχειρήσεις δεν είναι παραγωγικές. Οι παραδοσιακές διακρίσεις μεταξύ της υψηλής και χαμηλής τεχνολογίας, της παραγωγής και των υπηρεσιών, της βάσης στους πόρους και της βάσης στην γνώση, καθώς και άλλα έχουν μικρή σημασία. Η βελτίωση της παραγωγικότητας όλων των κλάδων ενισχύει την ευημερία, άμεσα και μέσω της επιρροής που έχει η επιχείρηση στην παραγωγικότητα των άλλων. Όπως υποστηρίζει ο Porter (2000), η εθνική παραγωγικότητα τελικά καθορίζεται από την πολυπλοκότητα (για παράδειγμα τεχνολογία, δεξιότητες κ.α.) με την οποία οι επιχειρήσεις ανταγωνίζονται. Αν οι εταιρίες δεν γίνουν πιο παραγωγικές, η οικονομία δεν μπορεί να γίνει πιο παραγωγική. Η πολυπλοκότητα της προσέγγισης των εταιριών στον ανταγωνισμό, καθορίζει τις τιμές των προϊόντων και των υπηρεσιών τους καθώς και την αποτελεσματικότητα με την οποία παράγονται.

Η επιτήδευση των εταιριών στον ανταγωνισμό μπορεί να χωριστεί σε δυο μέρη, σύμφωνα με τον Porter (1998). Το πρώτο και το πιο βασικό είναι, όπως το ονομάζει ο Porter, η επιχειρησιακή αποτελεσματικότητα, ή αλλιώς ο βαθμός στον οποίο οι επιχειρήσεις, σε μια εθνική προσέγγιση, ασκούν καλύτερα τη δραστηριότητά τους σε τομείς όπως διαδικασία παραγωγής, τεχνολογία, τεχνικές management (Porter, 1996). Η δεύτερη πτυχή της επιτήδευσης της επιχείρησης σχετίζεται με τους τύπους των στρατηγικών που εφαρμόζουν οι εταιρίες, όπως η ικανότητα να ανταγωνίζονται στην διαφοροποίηση και όχι στο κόστος, η ποικιλία υπηρεσιών που μπορούν να παρέχονται και οι προσεγγίσεις που χρησιμοποιούνται στην πώληση σε διεθνές επίπεδο.

Ωστόσο, η πολυπλοκότητα στο πως ανταγωνίζονται οι επιχειρήσεις σε μια τοποθεσία επηρεάζεται σε μεγάλο βαθμό από την ποιότητα του μικροοικονομικού επιχειρηματικού περιβάλλοντος. Ορισμένες πτυχές του επιχειρηματικού περιβάλλοντος, όπως το οδικό δίκτυο, οι συντελεστές φορολογίας, το νομικό σύστημα είναι σημαντικές και συχνά αποτελούν τους δεσμευτικούς περιορισμούς στην ανταγωνιστικότητα στις αναπτυσσόμενες οικονομίες. Στις πιο προηγμένες οικονομίες, ωστόσο, τα πιο καθοριστικά στοιχεία του επιχειρηματικού περιβάλλοντος για την ανταγωνιστικότητα, είναι συγκεκριμένου συμπλέγματος (για παράδειγμα η παρουσία συγκεκριμένων τύπων προμηθευτών, δεξιοτήτων, ή πανεπιστημιακών τμημάτων).

Η παρατήρηση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος σε μια περιοχή αποτελεί πρόκληση με όλες αυτές τις γεωγραφικές επιδράσεις στην παραγωγικότητα και στην αύξηση αυτής. Ο Porter (1990) μοντελοποιεί την επίδραση της τοποθεσίας στον ανταγωνισμό μέσω τεσσάρων αλληλένδετων επιρροών, που απεικονίζονται γραφικά σε ένα διαμάντι. Η μεταφορά του διαμαντιού έχει γίνει κοινή όσον αφορά την θεωρία. Ο Porter (1998), εξερευνά και δοκιμάζει στατιστικά την διαδοχική διαδικασία με την οποία το διαμάντι αυτό πρέπει να αναβαθμιστεί εάν η οικονομία είναι έτοιμη να προωθηθεί. Οι παράλληλες βελτιώσεις στην επιτήδευση των δραστηριοτήτων της επιχείρησης και των στρατηγικών και της ποιότητας του διαμαντιού παρέχουν τις μικροοικονομικές βάσεις της οικονομικής ανάπτυξης (Porter, 1990).

Λίγα είναι τα στοιχεία αυτού του πλαισίου που είναι άξια επισήμανσης και είναι σημαντικά για την κατανόηση του ρόλου των συμπλεγμάτων στον ανταγωνισμό. Οι παραγωγικοί συντελεστές κυμαίνονται από τα ενσώματα περιουσιακά στοιχεία, όπως η υλική υποδομή μέχρι τις πληροφορίες, το νομικό σύστημα και τα πανεπιστημιακά ερευνητικά ιδρύματα στα οποία στηρίζουν τον ανταγωνισμό τους οι επιχειρήσεις. Για να αυξηθεί η παραγωγικότητα, οι εισροές των συντελεστών πρέπει να βελτιωθούν σε απόδοση, ποιότητα, και τελικά στην εξειδίκευση σε συγκεκριμένους τομείς των συμπλεγμάτων. Οι εξειδικευμένοι παράγοντες, ειδικά εκείνοι που είναι αναπόσπαστο μέρος της καινοτομίας και της αναβάθμισης (όπως ένα εξειδικευμένο πανεπιστημιακό ερευνητικό ινστιτούτο) όχι μόνο είναι αναγκαίοι για την επίτευξη υψηλών επιπέδων παραγωγικότητας, αλλά τείνουν να είναι και λιγότερο εμπορεύσιμοι ή διαθέσιμοι σε άλλες περιοχές (Porter, 1990)..

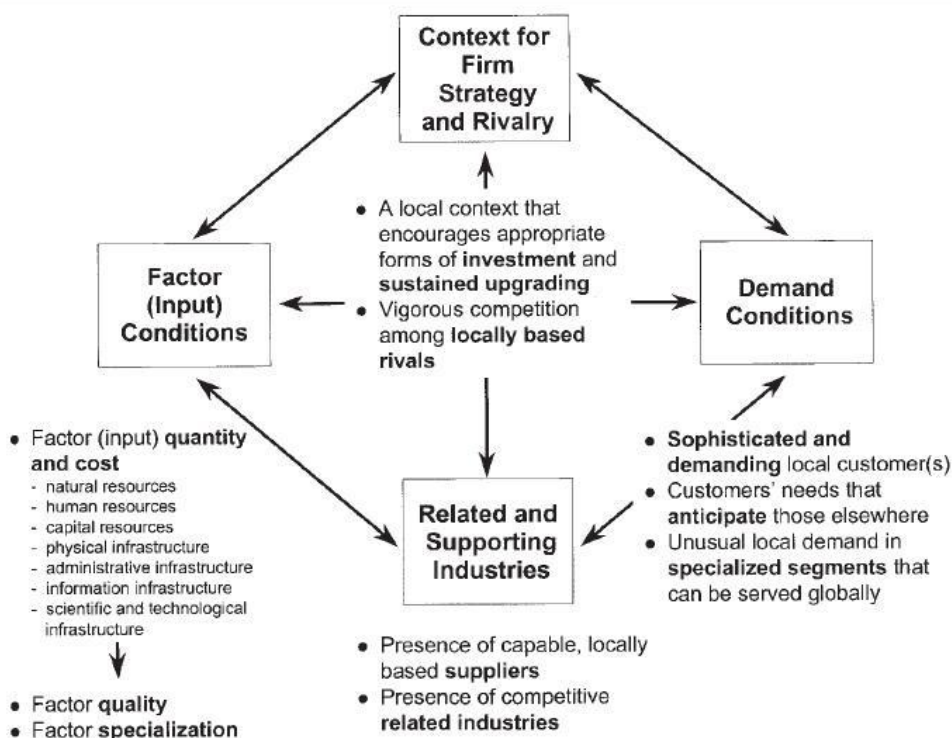
Το πλαίσιο για την στρατηγική της επιχείρησης και της ανταγωνιστικότητας αναφέρεται στους κανόνες, τα κίνητρα και τις νόρμες που διέπουν τον τύπο και την ένταση της τοπικής ανταγωνιστικότητας. Οι οικονομίες με χαμηλή παραγωγικότητα, χαρακτηρίζονται από χαμηλό τοπικό ανταγωνισμό. Ο περισσότερος ανταγωνισμός, εάν υπάρχει προέρχεται από τις εισαγωγές. Ο τοπικός ανταγωνισμός, εάν υπάρχει, περιλαμβάνει απομίμηση. Η τιμή είναι η μοναδική ανταγωνιστική μεταβλητή και οι επιχειρήσεις κρατάνε κάτω τους μισθούς για να ανταγωνίζονται στην τοπική αλλά και ξένη αγορά. Ο ανταγωνισμός προϋποθέτει ελάχιστη επένδυση (Porter, 1990).

Προχωρώντας σε μια προηγμένη οικονομία απαιτείται η ανάπτυξη του έντονου τοπικού ανταγωνισμού. Ο ανταγωνισμός πρέπει να μεταφέρεται από τους χαμηλούς μισθούς στο χαμηλό συνολικό κόστος, και αυτό απαιτεί την αναβάθμιση της αποτελεσματικότητας της παραγωγής και της παροχής υπηρεσιών. Εν τέλει, ο ανταγωνισμός πρέπει να εξελιχθεί από το κόστος για να συμπεριληφθεί και η διαφοροποίηση. Ο ανταγωνισμός πρέπει να μετατοπιστεί από την μίμηση στην καινοτομία και από τις χαμηλές επενδύσεις στις υψηλές όχι μόνο σε ενσώματα περιουσιακά στοιχεία αλλά και σε άυλα περιουσιακά στοιχεία (όπως δεξιότητες, τεχνολογία). Τα συμπλέγματα, όπως είναι εμφανές, παίζουν σημαντικό ρόλο σε αυτές τις μεταβιβάσεις (Porter, 1998b).

Ο χαρακτήρας του ανταγωνισμού σε μια περιοχή επηρεάζεται έντονα από πολλές πτυχές του επιχειρησιακού περιβάλλοντος (όπως οι διαθέσιμοι συντελεστές, οι τοπικές συνθήκες ζήτησης). Ωστόσο, το επενδυτικό κλίμα και οι πολιτικές προς τον ανταγωνισμό θέτουν το πλαίσιο. Πράγματα όπως η μικροοικονομική και πολιτική σταθερότητα, το φορολογικό σύστημα, οι πολιτικές στην αγορά εργασίας που επηρεάζουν τα κίνητρα για ανάπτυξη του εργατικού δυναμικού, οι κανόνες πνευματικής ιδιοκτησίας και η εφαρμογή τους συμβάλλουν στην προθυμία των επιχειρήσεων να επενδύσουν στην αναβάθμιση κεφαλαιουχικού εξοπλισμού, δεξιοτήτων και τεχνολογίας. Η αντιμονοπωλιακή πολιτική, οι πολιτικές για εμπόριο, οι ξένες επενδύσεις και η διαφθορά έχουν ζωτικό ρόλο στον καθορισμό της έντασης του τοπικού ανταγωνισμού (Porter, 1990).

Οι συνθήκες ζήτησης στην έδρα, έχουν να κάνουν με το κατά πόσο οι εταιρίες μπορούν να κινηθούν από μιμητικά χαμηλής ποιότητας προϊόντα και υπηρεσίες σε ανταγωνισμό που στηρίζεται στην διαφοροποίηση. Στις οικονομίες χαμηλής παραγωγικότητας, η εστίαση γίνεται στις ξένες αγορές. Η πρόοδος απαιτεί την ανάπτυξη περισσότερο απαιτητικών τοπικών αγορών. Η παρουσία εξελιγμένων και

απαιτητικών πελατών στην έδρα, πιέζει τις επιχειρήσεις να βελτιωθούν και παρέχει επιπλέον γνώσεις σχετικά με υπάρχουσες και μελλοντικές ανάγκες που είναι δύσκολο να αποκομιστούν από τις ξένες αγορές. Η τοπική ζήτηση μπορεί επίσης, σύμφωνα με τον Porter, να αποκαλύψει τμήματα της αγοράς που οι επιχειρήσεις μπορούν να διαφοροποιηθούν. Στην παγκόσμια οικονομία, η ποιότητα της τοπικής ζήτησης σημαίνει πολλά περισσότερα απ' ότι το μέγεθος αυτής. Τα clusters συνδεδεμένων βιομηχανιών διαδραματίζουν κεντρικό ρόλο στην αύξηση των πλεονεκτημάτων από πλευράς ζήτησης. Το σύμπλεγμα - cluster είναι η εκδήλωση του διαμαντιού στην εργασία. Η εγγύτητα που προκύπτει από την συστέγαση εταιριών, πελατών, προμηθευτών και άλλων ινστιτούτων, ενισχύει όλες τις πιέσεις για καινοτομία και αναβάθμιση. Ο Porter (1998b), βρίσκει αποδείξεις για το ρόλο των clusters στην οικονομική ανάπτυξη. Δοκιμάζει στατιστικά ένα δείγμα χωρών και βρίσκει εμπειρική υποστήριξη για την συνολική θεωρία σχετικά με την σχέση του μικροοικονομικού επιχειρησιακού περιβάλλοντος και της ευημερίας των εθνικών οικονομιών και ειδικά για τον αντίκτυπο των τοπικών συμπλεγμάτων στην οικονομική ανάπτυξη. Η παρουσία ενός καλά ανεπτυγμένου cluster παρέχει ισχυρά οφέλη στην παραγωγικότητα και στην καινοτομία.



**Σχήμα 3. Πηγές του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος τοποθεσιών.
(Porter, 2000)**

2.3 Οι πέντε δυνάμεις που διαμορφώνουν τον ανταγωνισμό

Σύμφωνα με τον Porter (2008), η διαμόρφωση των πέντε δυνάμεων διαφέρει από βιομηχανία σε βιομηχανία. Στην αγορά των εμπορικών αεροσκαφών, κυριαρχεί ο δυνατός ανταγωνισμός μεταξύ των παραγωγών σε δεσπίζουσα θέση, Airbus και Boeing, και την διαπραγματευτική δύναμη των αεροπορικών εταιριών που διαθέτουν τεράστιες παραγγελίες για αεροσκάφη, ενώ η απειλή της εισόδου, των υποκατάστατων, και της δύναμης των προμηθευτών είναι πιο ήπιες. Στην βιομηχανία του κινηματογράφου, ο πολλαπλασιασμός των υποκατάστατων μορφών ψυχαγωγίας και η δύναμη των κινηματογραφικών παραγωγών και διανομέων που προμηθεύουν ταινίες, είναι σημαντικοί (Porter, 2008).

Η ισχυρότερη ανταγωνιστική δύναμη καθορίζει την αποδοτικότητα της βιομηχανίας και γίνεται η πιο σημαντική για την χάραξη στρατηγικής. Η πιο εξέχουσα δύναμη, ωστόσο, δεν είναι πάντα προφανής. Για παράδειγμα, αν και ο ανταγωνισμός είναι έντονος στις βιομηχανίες βασικών προϊόντων, μπορεί να μην είναι ο παράγοντας που περιορίζει την κερδοφορία. Οι χαμηλές αποδόσεις στην βιομηχανία της φωτογραφίας, για παράδειγμα, αποτελούν μέρος ενός ανώτερου υποκατάστατου προϊόντος, όπως η Kodak και η Fuji, οι πρωτοπόροι στον κόσμο παραγωγοί φωτογραφικού φιλμ, έμαθαν με την έλευση της ψηφιακής φωτογραφίας. Σε μια τέτοια κατάσταση, η αντιμετώπιση των υποκατάστατων προϊόντων γίνεται υπ' αριθμόν ένα στρατηγική προτεραιότητα. Η δομή του κλάδου αυξάνεται από μια σειρά οικονομικών και τεχνολογικών χαρακτηριστικών που καθορίζουν την δύναμη κάθε ανταγωνιστική δύναμης. Θα εξεταστούν παρακάτω αυτοί οι οδηγοί, λαμβάνοντας την προοπτική ενός κατεστημένου φορέα ή μιας επιχείρησης ήδη υπάρχουσας στην βιομηχανία. Η ανάλυση μπορεί εύκολα να επεκταθεί για να γίνουν αντιληπτές οι προκλήσεις που αντιμετωπίζει ένας εν δυνάμει νεοεισερχόμενος (Porter, 2008).

1) **Απειλή εισόδου.** Οι νεοεισερχόμενοι σε μια βιομηχανία φέρουν νέα παραγωγική ικανότητα και επιθυμία να αποκτήσουν το μερίδιο αγοράς που ασκεί πίεση στις τιμές,

τα κόστη, και το ποσοστό επένδυσης που είναι αναγκαίο για να ανταγωνιστεί κάποιος. Ιδιαίτερα, όταν οι νεοεισερχόμενοι διαφοροποιούνται από τις άλλες αγορές, μπορούν να αξιοποιήσουν τις υπάρχουσες δυνατότητες και ταμειακές ροές για να ταρακουνήσουν τον ανταγωνισμό, όπως η Pepsi έκανε όταν εισήλθε στην βιομηχανία του εμφιαλωμένου νερού, ή όπως η Microsoft έκανε όταν ξεκίνησε να προσφέρει internet browsers και όπως επίσης, όταν η Apple έκανε όταν εισήλθε στην βιομηχανία της διανομής μουσικής. Η απειλή της εισόδου, ως εκ τούτου, θέτει ένα ανώτατο όριο για το δυνητικό κέρδος του κλάδου. Όταν η απειλή είναι μεγάλη, οι κατεστημένοι φορείς πρέπει να κρατήσουν κάτω τις τιμές τους ή να ενισχύσουν με επενδύσεις για να αποτρέψουν νέους ανταγωνιστές. Στην ειδικότητα του λιανικού εμπορίου καφέ, για παράδειγμα, τα σχετικά χαμηλά εμπόδια εισόδου στην αγορά σημαίνουν ότι τα Starbucks πρέπει να επενδύσουν επιθετικά στον εκσυγχρονισμό των καταστημάτων και των μενού.

Όπως αναφέρει ο Porter (2008), η απειλή της εισόδου σε μια βιομηχανία εξαρτάται από το ύψος των εμποδίων εισόδου που υπάρχουν και από τις αντιδράσεις που μπορούν να περιμένουν οι εισερχόμενοι από τους κατεστημένους φορείς. Αν τα εμπόδια εισόδου είναι χαμηλά και οι νεοεισερχόμενοι περιμένουν λίγες αντιδράσεις από τους εδραιωμένους ανταγωνιστές, τότε η απειλή εισόδου είναι μεγάλη και η κερδοφορία του κλάδου μέτρια. Είναι η απειλή εισόδου, όχι κατά πόσο η είσοδος στην πραγματικότητα συμβαίνει, που κρατά κάτω την κερδοφορία.

Εμπόδια στην είσοδο. Τα εμπόδια εισόδου αποτελούν πλεονεκτήματα που οι κατεστημένοι φορείς έχουν ήδη σε σχέση με τους νεοεισερχόμενους. Υπάρχουν επτά κύριες πηγές.

1. Οικονομίες κλίμακας από την πλευρά της προσφοράς. Αυτές οι οικονομίες προκύπτουν όταν οι επιχειρήσεις που παράγουν σε μεγαλύτερους όγκους, απολαμβάνουν χαμηλότερο κόστος ανά μονάδα, καθώς μπορούν να εξαπλώσουν το σταθερό κόστος σε περισσότερες μονάδες, να χρησιμοποιήσουν αποτελεσματικότερη τεχνολογία, ή να ζητήσουν καλύτερους όρους από τους προμηθευτές. Οι οικονομίες κλίμακας από την πλευρά της προσφοράς αποτρέπουν την είσοδο με τον καταναγκασμό των επίδοξων ανταγωνιστών είτε να εισέλθουν στην βιομηχανία σε μεγάλη κλίμακα, που απαιτεί εκτόπιση των παγιομένων ανταγωνιστών, είτε να αποδεχτούν το μειονέκτημα του κόστους. Οι οικονομίες κλίμακας μπορούν να βρεθούν σχεδόν σε κάθε δραστηριότητα που εμπεριέχει αξία. Στους μικροεπεξεργαστές, οι κατεστημένοι φορείς, όπως η Intel προστατεύονται από

οικονομίες κλίμακας στον τομέα της έρευνας, της κατασκευής τσιπ, και στο μάρκετινγκ καταναλωτών. Για εταιρίες που ασχολούνται με την φροντίδα του γκαζόν, όπως η Scotts Miracle-Gro, οι πιο σημαντικές οικονομίες κλίμακας βρίσκονται στην αλυσίδα εφοδιασμού και στην διαφήμιση στα μέσα ενημέρωσης. Στον τομέα της παράδοσης μικρών δεμάτων, οι οικονομίες κλίμακας προκύπτουν στα εθνικά συστήματα διανομής προϊόντων.

2. Οφέλη κλίμακας από πλευράς ζήτησης. Τα οφέλη αυτά, επίσης γνωστά και ως αποτελέσματα δικτύου, προκύπτουν σε βιομηχανίες στις οποίες η προθυμία ενός αγοραστή να πληρώσει για ένα προϊόν μιας επιχείρησης αυξάνεται με τον αριθμό των άλλων αγοραστών που επίσης υποστηρίζουν την επιχείρηση. Οι αγοραστές μπορούν να εμπιστευτούνται μεγαλύτερες επιχειρήσεις περισσότερο για ένα σημαντικό προϊόν. Ο Porter φέρνει το παράδειγμα της IBM, που παλιά υπήρχε το ρητό ότι κανείς ποτέ δεν απολύθηκε επειδή αγόρασε από την IBM (όταν αυτή ήταν ο κυρίαρχος κατασκευαστής computer). Οι αγοραστές μπορούν επίσης να εκτιμήσουν που είναι σε ένα δίκτυο με ένα μεγαλύτερο αριθμό συναδέλφων-πελατών. Για παράδειγμα, οι συμμετέχοντες σε μια online δημοπρασία έλκονται από το Ebay καθώς προσφέρει τους πιο δυναμικούς εμπορικούς εταίρους. Τα οφέλη κλίμακας από πλευράς ζήτησης, αποθαρρύνουν την είσοδο με το να περιορίζουν την προθυμία των πελατών να αγοράσουν από ένα νεοεισερχόμενο και με το να μειώνουν την τιμή που ένας νεοεισερχόμενος μπορεί να διευθύνει μέχρι να συσσωρευτεί μια μεγάλη βάση πελατών.

3. Το κόστος αλλαγής των πελατών. Το κόστος αλλαγής είναι σταθερά κόστος που οι αγοραστές αντιμετωπίζουν όταν αλλάζουν προμηθευτές. Τέτοια κόστος εμφανίζονται γιατί ένας αγοραστής που αλλάζει προμηθευτές, πρέπει για παράδειγμα, να αλλάξει τις προδιαγραφές του προϊόντος, να επανεκπαιδεύσει τους εργαζομένους για να χρησιμοποιήσουν το νέο προϊόν ή να τροποποιήσει τις διαδικασίες ή πληροφοριακά συστήματα. Όσο μεγαλύτερα είναι τα κόστος αλλαγής, τόσο πιο δύσκολο θα είναι για τον νεοεισερχόμενο να κερδίσει πελάτες. Η Enterprise Resource Planning (ERP) software αποτελεί ένα παράδειγμα ενός προϊόντος με πολύ υψηλά κόστος αλλαγής. Μόλις μια εταιρία εγκαταστήσει το σύστημα ERP της SAP, για παράδειγμα, τα κόστος μεταφοράς σε ένα νέο προμηθευτή θα είναι αστρονομικό λόγω των ενσωματωμένων στοιχείων, του γεγονότος ότι οι εσωτερικές διαδικασίες έχουν προσαρμοστεί στη SAP, των μεγάλων αναγκών επανακατάρτισης, και της κρίσιμης φύσης της αποστολής των εφαρμογών.

4. Κεφαλαιακές απαιτήσεις. Η ανάγκη για επενδύσεις σε μεγάλους χρηματοοικονομικούς πόρους προκειμένου να ανταγωνιστεί μια επιχείρηση, μπορεί να αποτρέψει του νεοεισερχόμενους. Το κεφάλαιο μπορεί να είναι απαραίτητο, όχι μόνο για τις μόνιμες εγκαταστάσεις, αλλά και για την επέκταση πίστωσης των πελατών, για να χτιστούν αποθέματα και να καλύπτονται ζημιές εκκίνησης. Το φράγμα είναι ιδιαίτερα μεγάλο, εάν το κεφάλαιο απαιτείται για μη ανακτήσιμες και ως εκ τούτου δυσκολότερες για συγχρηματοδότηση δαπάνες, όπως εκ των προτέρων διαφήμιση ή έρευνα και ανάπτυξη. Ενώ οι μεγάλες εταιρίες έχουν τους οικονομικούς πόρους να εισβάλουν σε οποιαδήποτε βιομηχανία, οι μεγάλες κεφαλαιακές απαιτήσεις σε ορισμένους τομείς, περιορίζουν το σύνολο των πιθανών ανταγωνιστών. Αντίθετα, σε τέτοιους τομείς, όπως υπηρεσίες προετοιμασίας φόρου ή μεταφορές μικρών αποστάσεων, οι κεφαλαιακές απαιτήσεις είναι ελάχιστες και οι δυνητικοί νεοεισερχόμενοι άφθονοι.

Είναι σημαντικό να μην υπερεκτιμηθεί ο βαθμός στον οποίον οι κεφαλαιακές απαιτήσεις και μόνο αποτρέπουν την είσοδο. Εάν οι αποδόσεις της βιομηχανίας είναι ελκυστικές και αναμένεται να συνεχίσουν να είναι, και εάν οι αγορές κεφαλαίου είναι αποδοτικές, οι επενδυτές θα παρέχουν στους νεοεισερχόμενους, κεφάλαια που χρειάζονται. Για επίδοξους αερομεταφορείς, για παράδειγμα, η χρηματοδότηση είναι διαθέσιμη για αγορά ακριβών αεροσκαφών λόγω της υψηλής μεταπωλητικής αξίας τους, ένας λόγος για τον οποίο έχουν υπάρξει πολλές νέες αεροπορικές εταιρίες σε σχεδόν κάθε περιοχή.

5. Τα πλεονεκτήματα των ήδη υπαρχόντων ανεξάρτητα του μεγέθους. Ασχέτως του μεγέθους, οι κατεστημένοι φορείς μπορεί να έχουν πλεονεκτήματα κόστους ή ποιότητας που δεν διατίθενται στους πιθανούς ανταγωνιστές. Αυτά τα πλεονεκτήματα μπορούν να προέρχονται από πηγές όπως ιδιόκτητη τεχνολογία, προνομιακή πρόσβαση σε καλύτερη πρώτη ύλη, προτίμηση των πλέον ευνοϊκών γεωγραφικών τοποθεσιών, ταυτότητες μάρκας, ή συσσωρευμένη εμπειρία που επέτρεψε τους κατεστημένους φορείς να μάθουν πώς να παράγουν πιο αποτελεσματικά. Οι νεοεισερχόμενοι προσπαθούν να παρακάμψουν αυτά τα πλεονεκτήματα. Οι νεόπλουτοι φιλάργυροι, όπως η Target and WalMart, για παράδειγμα, έχουν τοποθετήσει καταστήματα σε αυτόνομα site παρά στα περιφερειακά εμπορικά κέντρα όπου τα εγκατεστημένα πολυκαταστήματα ήταν καλά εδραιωμένα.

6. Η άνιση πρόσβαση στα δίκτυα διανομής. Ο νεοεισερχόμενος πρέπει, φυσικά, να εξασφαλίσει την διανομή των προϊόντων και των υπηρεσιών του. Ένα νέο τρόφιμο,

για παράδειγμα, πρέπει να εκτοπίσει τα άλλα από τα ράφια των σουπερμάρκετ, μέσω μεταβολής τη τιμής, μέσω προσφορών, έντονων προσπαθειών πώλησης, ή μέσω άλλων τρόπων. Όσο πιο περιορισμένα είναι τα κανάλια χονδρικής και λιανικής πώλησης και όσο περισσότερο έχουν δεθεί πάνω τους οι υπάρχοντες ανταγωνιστές, τόσο πιο σκληρή θα είναι η είσοδος στην βιομηχανία. Μερικές φορές, η πρόσβαση στην διανομή είναι τόσο υψηλό φράγμα που οι νεοεισερχόμενοι πρέπει να παρακάμψουν όλα τα κανάλια διανομής ή να δημιουργήσουν νέα. Έτσι, οι νεόπλουτες αεροπορικές γραμμές χαμηλού κόστους, έχουν αποφύγει την διανομή μέσω ταξιδιωτικών πρακτόρων (οι οποίοι τείνουν να ευνοούν εγκατεστημένους φορείς υψηλότερων ναύλων) και ενθάρρυναν τους επιβάτες να κλείνουν τις δικές τους πτήσεις στο ίντερνετ.

7. Περιοριστική κυβερνητική πολιτική. Η κυβερνητική πολιτική μπορεί να εμποδίσει ή να βοηθήσει την είσοδο νέων εταιριών άμεσα, όπως και να ενισχύσει τα άλλα εμπόδια εισόδου στην αγορά. Η κυβέρνηση περιορίζει άμεσα ή ακόμη και αποκλείει την είσοδο στις βιομηχανίες μέσω, για παράδειγμα, των απαιτήσεων της αδειοδότησης και των περιορισμών στις ξένες επενδύσεις. Οι ρυθμιζόμενες βιομηχανίες, όπως υπηρεσίες ταξί και οι αεροπορικές είναι εμφανή παραδείγματα. Η κυβερνητική πολιτική μπορεί να υψώσει άλλα εμπόδια εισόδου στην αγορά μέσω τέτοιων τρόπων, όπως επεκτατικοί κανόνες ευρεσιτεχνίας που προστατεύουν την ιδιόκτητη τεχνολογία από την μίμηση ή όπως περιβαλλοντικές ή ασφαλιστικές ρυθμίσεις που δημιουργούν οικονομίες κλίμακας που έχουν να αντιμετωπίσουν οι νεοεισερχόμενοι. Φυσικά, οι κυβερνητικές πολιτικές μπορούν επίσης να διευκολύνουν την είσοδο, άμεσα μέσω επιδοτήσεων, για παράδειγμα, ή έμμεσα, με την χρηματοδότηση βασικής έρευνας καθιστώντας την διαθέσιμη σε όλες τις επιχειρήσεις, παλιές και καινούριες, μειώνοντας τις οικονομίες κλίμακας. Τα εμπόδια εισόδου, θα πρέπει να αξιολογούνται σε σχέση με τις δυνατότητες των δυνητικών νεοεισερχόμενων, οι οποίοι μπορεί να είναι νεοσύστατες επιχειρήσεις, ξένες εταιρίες, ή εταιρίες σε συναφείς κλάδους. Και, όπως υποδεικνύουν τα παραπάνω παραδείγματα, ο «στρατηγός» πρέπει να είναι προσεκτικός στους δημιουργικούς τρόπους που οι νεοεισερχόμενοι μπορεί να βρουν για να παρακάμψουν τα φράγματα.

Αναμενόμενα αντίποινα. Το πώς οι δυνητικοί νεοεισερχόμενοι πιστεύουν ότι οι κατεστημένοι φορείς μπορούν να αντιδράσουν, θα επηρεάσει και αυτό την

απόφασή τους να εισέλθουν ή να μείνουν έξω από μια βιομηχανία. Εάν η αντίδραση είναι αρκετά έντονη και παρατεταμένη, το ενδεχόμενο κέρδος της συμμετοχής στην βιομηχανία μπορεί να πέσει κάτω από το κόστος του κεφαλαίου. Οι κατεστημένοι φορείς συχνά χρησιμοποιούν δημόσιες δηλώσεις και απαντήσεις σε έναν νεοεισερχόμενο για να στείλουν το μήνυμα και σε άλλους υποψήφιους νεοεισερχόμενους σχετικά με τη δέσμευσή τους για την υπεράσπιση του μεριδίου της αγοράς.

Οι νεοεισερχόμενοι είναι πιθανόν να φοβούνται αντίποινα αν: 1) οι κατεστημένοι φορείς έχουν ανταποκριθεί σθεναρά για τους νεοεισερχόμενους, 2) οι κατεστημένοι φορείς κατέχουν σημαντικούς πόρους για να αντεπιτεθούν, όπως περίσσεια μετρητά και αχρησιμοποίητη δανεική δύναμη, διαθέσιμη παραγωγική ικανότητα, ή επιρροή στα κανάλια διανομής και τους πελάτες, 3) οι κατεστημένοι φορείς φαίνεται πιθανό να μειώσουν τις τιμές καθώς έχουν δεσμευτεί για τη διατήρηση του μεριδίου της αγοράς με κάθε κόστος ή επειδή η βιομηχανία έχει υψηλά σταθερά κόστη, που δημιουργούν ένα ισχυρό κίνητρο να μειωθούν οι τιμές για να γεμίσει η πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα, 4) η βιομηχανική ανάπτυξη είναι αργή, ώστε οι νεοεισερχόμενοι μπορούν να αποκτήσουν όγκο μόνο με την λήψη αυτού από τους κατεστημένους φορείς. Μια ανάλυση εμποδίων εισόδου στην αγορά και τα αναμενόμενα αντίποινα είναι ζωτικής σημασίας για κάθε εταιρία που σκέπτεται την είσοδο σε μια νέα βιομηχανία. Η πρόκληση, σύμφωνα με τον Porter (2008) είναι να βρεθεί ο τρόπος να ξεπεραστούν τα εμπόδια χωρίς να ακυρωθούν, μέσω μεγάλων επενδύσεων και της κερδοφορίας των συμμετεχόντων στην βιομηχανία.

2) Η δύναμη των προμηθευτών. Οι ισχυροί προμηθευτές αποκτούν την μεγαλύτερη από την αξία για τον εαυτό τους μέσω της χρέωσης υψηλότερων τιμών, περιορίζοντας της ποιότητα ή τις υπηρεσίες ή μετατοπίζοντας το κόστος στους παράγοντες της βιομηχανίας. Οι ισχυροί προμηθευτές, συμπεριλαμβανομένων των προμηθευτών εργασίας, μπορούν να αποσπάσουν την κερδοφορία από μια βιομηχανία που δεν είναι ικανή να μετακυλήσει την αύξηση του κόστους στις τιμές της. Η Microsoft, για παράδειγμα, έχει συμβάλει στην διάβρωση της κερδοφορίας μεταξύ των κατασκευαστών προσωπικών υπολογιστών, αυξάνοντας τις τιμές στα λειτουργικά συστήματα. Οι κατασκευαστές PC, που ανταγωνίζονται σκληρά για τους πελάτες που μπορούν εύκολα να επιλέξουν μεταξύ αυτών, έχουν περιορισμένη ελευθερία να αυξήσουν τις τιμές τους ανάλογα. Οι εταιρίες εξαρτώνται από ένα ευρύ

φάσμα διαφορετικών ομάδων προμηθευτών. Μια ομάδα προμηθευτών είναι ισχυρή εάν: 1) είναι πιο συγκεντρωμένη από την βιομηχανία στην οποία πουλάει. Το σχεδόν μονοπώλιο της Microsoft στα λειτουργικά συστήματα, σε συνδυασμό με τον κατακερματισμό των συναρμολογητών pc, αποτελεί χαρακτηριστικό παράδειγμα αυτής της κατάστασης, 2) η ομάδα προμηθευτών δεν εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από την βιομηχανία για τα έσοδά της. Οι προμηθευτές που εξυπηρετούν πολλές βιομηχανίες δεν θα διστάσουν να εξάγουν το μέγιστο κέρδος από την κάθε μια. 3) Οι παράγοντες του κλάδου αντιμετωπίζουν το κόστος μεταστροφής στο να αλλάξουν προμηθευτές. Για παράδειγμα, το να μετατοπιστούν οι προμηθευτές είναι δύσκολο εάν οι επιχειρήσεις έχουν επενδύσει σε μεγάλο βαθμό σε εξειδικευμένο βοηθητικό εξοπλισμό ή στο να εκπαιδευτούν για τη λειτουργία του εξοπλισμού των προμηθευτών (όπως με τα τερματικά του Bloomberg που χρησιμοποιούνται από χρηματοπιστωτικούς επαγγελματίες). 4) Οι προμηθευτές προσφέρουν προϊόντα που διαφοροποιούνται. Οι φαρμακευτικές εταιρίες που προσφέρουν πατενταρισμένα φάρμακα με ξεχωριστά ιατρικά οφέλη, έχουν περισσότερη δύναμη πάνω στα νοσοκομεία, τους φορείς υγείας, και άλλους αγοραστές φαρμάκων, για παράδειγμα από άλλες φαρμακευτικές εταιρίες που πουλάνε γενόσημα. 5) Δεν υπάρχει υποκατάστατο για ότι παρέχει η ομάδα προμηθευτών. Τα συνδικάτα των πιλότων, για παράδειγμα, ασκούν σημαντική δύναμη προμηθευτή πάνω στις αεροπορικές εταιρίες εν μέρει, επειδή δεν υπάρχει καλή εναλλακτική λύση από ένα καλά εκπαιδευμένο πιλότο στο πιλοτήριο. 6) Η ομάδα προμηθευτών μπορεί να απειλήσει σοβαρά ότι θα εισέλθει στη βιομηχανία. Σε αυτή την περίπτωση, αν οι συμμετέχοντες στην βιομηχανία κάνουν τόσα πολλά χρήματα σε σχέση με τους προμηθευτές, θα προκαλέσουν τους προμηθευτές να εισέλθουν στην αγορά.

3) Η δύναμη των αγοραστών. Οι ισχυροί πελάτες μπορούν να αποκτήσουν μεγαλύτερη αξία με το να μειώσουν δραστικά τις τιμές, απαιτώντας καλύτερη ποιότητα ή περισσότερες υπηρεσίες. Οι αγοραστές είναι ισχυροί όταν έχουν διαπραγματευτική δύναμη σε σχέση με τους φορείς του κλάδου, ειδικά αν είναι ευαίσθητοι στις τιμές, χρησιμοποιώντας την επιρροή τους στην πίεση για μειώσεις τιμών.

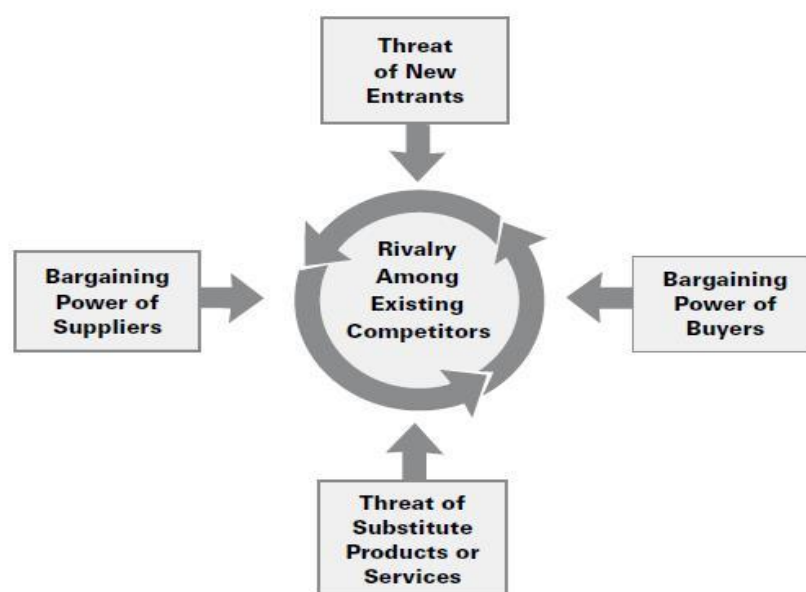
Μια ομάδα αγοραστών έχει διαπραγματευτική δύναμη αν: 1) υπάρχουν λίγοι αγοραστές. Οι μεγάλοι αγοραστές είναι ισχυροί σε βιομηχανίες με υψηλά σταθερά κόστη, όπως ο τηλεπικοινωνιακός εξοπλισμός, υπεράκτιες γεωτρήσεις. Τα υψηλά

σταθερά κόστη και τα χαμηλά οριακά κόστη ενισχύουν την πίεση στους ανταγωνιστές να διατηρήσουν την ικανότητα τους μέσω της έκπτωσης. 2) Τα προϊόντα της βιομηχανίας είναι τυποποιημένα ή αδιαφοροποίητα. Αν οι αγοραστές πιστεύουν ότι μπορούν να βρύνουν ένα ισοδύναμο προϊόν, τείνουν να στρέφουν τον έναν προμηθευτή εναντίον του άλλου. 3) Οι αγοραστές αντιμετωπίζουν μερικά κόστη μεταστροφής στην αλλαγή πωλητών. 4) Οι αγοραστές μπορούν να απειλήσουν για είσοδο στην αγορά και παραγωγή του ίδιου του προϊόντος από τον εαυτό τους εάν οι πωλητές είναι τόσο κερδοφόροι. Οι παραγωγοί αναψυκτικών και μύρας ελέγχουν την δύναμη των κατασκευαστών συσκευασιών μέσω της απειλής και μερικές φορές πραγματικά αποφασίζουν να κάνουν οι ίδιοι τα υλικά συσκευασίας.

4) **Η απειλή των υποκατάστατων.** Ένα υποκατάστατο εκτελεί την ίδια λειτουργία με το προϊόν του κλάδου με διαφορετικό τρόπο. Η τηλεδιάσκεψη είναι ένα υποκατάστατο για το ταξίδι. Το πλαστικό είναι υποκατάστατο του αλουμινίου. Πολλές φορές, η απειλή του υποκατάστατου είναι έμμεση, όταν ένα υποκατάστατο αντικαθιστά ένα προϊόν του κλάδου του αγοραστή. Τα υποκατάστατα πάντα υπάρχουν αλλά είναι εύκολο να παραβλέψουμε γιατί μπορεί να φαίνεται διαφορετικό. Εάν μια βιομηχανία δεν αποστασιοποιείται από τα υποκατάστατα μέσω τη απόδοσης του προϊόντος, του μάρκετινγκ, θα υποφέρει σε όρους κερδοφορίας καθώς και αναπτυξιακού δυναμικού. Τα υποκατάστατα επιπλέον, μειώνουν το «χρυσωρυχείο» μιας βιομηχανίας σε καλές εποχές. Στις αναδυόμενες οικονομίες ,για παράδειγμα, η αύξηση της ζήτησης για ενσύρματες τηλεφωνικές γραμμές έχει καλυφθεί καθώς πολλοί καταναλωτές έχουν ως βασικό και μοναδικό τηλέφωνο το κινητό τους.

5) **Ο ανταγωνισμός μεταξύ των υπαρχόντων ανταγωνιστών.** Ο ανταγωνισμός μεταξύ των υπαρχόντων παίρνει πολλές μορφές, συμπεριλαμβανόμενης της μείωσης των τιμών, εισαγωγών νέων προϊόντων, διαφημίσεων, και βελτίωσης υπηρεσιών. Τα υψηλά όρια ανταγωνιστικότητας μειώνουν την κερδοφορία ενός κλάδου. Ο βαθμός στον οποίο η ανταγωνιστικότητα οδηγεί τη δυνατότητα κέρδους ενός κλάδου, εξαρτάται, πρώτον από την ένταση με την οποία οι εταιρίες ανταγωνίζονται και δεύτερον από την βάση στην οποία ανταγωνίζονται. Η δύναμη της αντιπαλότητας αντανακλά όχι μόνο την ένταση του ανταγωνισμού αλλά και την βάση του ανταγωνισμού. Οι διαστάσεις στις οποίες συμβαίνει ο ανταγωνισμός, και αν συγκλίνουν οι αντίπαλοι να ανταγωνιστούν για τις ίδιες διαστάσεις, έχουν σημαντική επίδραση στην κερδοφορία. Ο ανταγωνισμός είναι ιδιαίτερα καταστροφικός για την κερδοφορία αν έλκεται αποκλειστικά από την τιμή

καθώς ο ανταγωνισμός τιμής μεταφέρει τα κέρδη κατευθείαν από την βιομηχανία στους πελάτες. Ο παρατεταμένος ανταγωνισμός τιμών εκπαιδεύει επίσης τους πελάτες να δίνουν λιγότερη σημασία στα χαρακτηριστικά του προϊόντος.



Σχήμα 4: Οι πέντε δυνάμεις που σχηματίζουν τον ανταγωνισμό των βιομηχανιών,
Πηγή: (Harvard business review, 2008)

2.4 Τα μοντέλα από εμπειρική σκοπιά

2.4.1 Clusters και επιχειρηματικότητα.

Υπάρχουν πολυάριθμοι μηχανισμοί που σχετίζονται με την είσοδο των επιχειρήσεων σε συσσωρευμένες περιοχές, όπως αναφέρθηκε, ξεκινώντας από τον Marshall (1920). Οι περιφερειακές μελέτες κατέδειξαν τουλάχιστον τρεις διακριτούς οδηγούς συσσώρευσης: διάχυση γνώσεων, διασυνδέσεις εισόδου - εξόδου και συγκέντρωση αγοράς εργασίας. Με τον καιρό, προστέθηκε νέα βιβλιογραφία, και μαζί με αυτή και άλλοι οδηγοί συσσώρευσης, όπως χαρακτηριστικά ζήτησης, εξειδικευμένοι οργανισμοί και η δομή της περιφερειακής επιχείρησης και τα κοινωνικά δίκτυα (Porter, 1990; 1998a; 2000; Saxenian, 1994; Markusen, 1996). Ενώ οι περισσότερες εμπειρικές μελέτες συσσώρευσης εστιάζουν σε μεταβλητές, όπως η συνολική αύξηση της απασχόλησης, η νέα βιβλιογραφία εστιάζει στον ρόλο της νέας επιχείρησης στην περιφερειακή οικονομική ανάπτυξη (Feldman & Pentland, 2003; Acs & Armington, 2006; Haltiwanger, Jarmin, & Miranda, 2009; Kerr & Nanda,

2009). Οι επιχειρηματίες μπορεί να είναι πιο πιθανό να αναγνωρίσουν ευκαιρίες (στη μορφή των νέων τεχνολογιών και των νέων αγορών) που εκμεταλλεύονται διακριτικές πηγές του περιφερειακού ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος. Ωστόσο, υπάρχει υψηλό ποσοστό ανάδειξης νέων επιχειρήσεων στις περισσότερες χώρες και τομείς (Dunne, Klimek, & Roberts, 2005; Barteisman, Scarpetta, & Schivardi, 2005; Kerr & Nanda, 2009). Οι νεοεισερχόμενες εταιρίες έχουν μεγαλύτερα ποσοστά εξόδου από τις ήδη υπάρχουσες επιχειρήσεις, καθώς υπάρχει έλλειψη εμπειρίας και πόρων στις πρώτες. Το σημαντικότερο, ωστόσο, είναι ότι οι νεοεισερχόμενες επιχειρήσεις που επιβιώνουν, τείνουν να έχουν μεγαλύτερες δυνατότητες ανάπτυξης σε σχέση με τις ήδη υπάρχουσες. Η ύπαρξη ενός δυνατού περιβάλλοντος cluster, το οποίο μειώνει τα εμπόδια στην είσοδο και ανάπτυξη και ενισχύει το περιφερειακό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, πρέπει να είναι κεντρικός οδηγός για την ζωτικότητα των επιχειρήσεων.

Οι ακριβείς μηχανισμοί με τους οποίους το περιβάλλον της περιφερειακής οικονομίας, επηρεάζει την επιχειρηματικότητα, είναι πολλοί. Ο Chinitz (1961) υποθέτει ότι μια χαρακτηριστική ανάγκη για επιχειρηματικότητα είναι η παρουσία ενός δικτύου μικρότερων προμηθευτών, και αποδίδει τις διαφορές στο ρυθμό της επιχειρηματικότητας μεταξύ Νέας Υόρκης και Πίτσμπουργκ σε διαφορές στην δομή των προμηθευτών. Υπάρχει πλούσια βιβλιογραφία που αναδεικνύει την σχέση της επιχειρηματικότητας με την απόδοση της περιφερειακής οικονομίας (Chinitz, 1961). Για παράδειγμα, ο Saxenian (1994) αποδίδει την επιτυχία του Silicon Valley στην κουλτούρα της επιχειρηματικότητας και στην πιο αποκεντρωμένη οργάνωση της παραγωγής. Η εκτενής βιβλιογραφία, επιπλέον, δίνει έμφαση στην ευρύτερη σχέση μεταξύ επιχειρηματικότητας και του περιφερειακού συστήματος καινοτομίας. (Audretsch, 1995; Feldman, 2000; Acs & Armington, 2006).

Την ίδια στιγμή, μια μικρή αλλά αυξανόμενη βιβλιογραφία με περιφερειακές και διεθνείς μελέτες επιχειρήσεων, εξετάζει βασικές αλληλεπιδράσεις μεταξύ της εσωτερικής οργάνωσης της επιχείρησης και των προνομίων της συσσώρευσης σε μια γεωγραφική τοποθεσία. Μία διάσταση που τράβηξε την προσοχή, είναι ο ρόλος των μικρών και νέων επιχειρήσεων στην εξόρυξη και δημιουργία οικονομιών συσσώρευσης, παρακινώντας επιπλέον την δημιουργία νέων επιχειρήσεων (Henderson, 2003; Rosenthal & Strange, 2003; Glaeser, 2010).

Ο κύριος στόχος του μοντέλου που θα παρουσιάσω παρακάτω, είναι να εξετάσει εάν η παρουσία συναφών οικονομικών δραστηριοτήτων σε μια περιοχή

διευκολύνει την ανάπτυξη νέων επιχειρήσεων και νεοεισερχόμενης απασχόλησης στις περιφερειακές βιομηχανίες. Υποθέτουμε ότι οι σημαντικές δυνάμεις συσσώρευσης είναι λόγω της παρουσίας των clusters (Porter, 1990; 1998a; Delgado et al., 2011). Έτσι, χρησιμοποιούμε το εμπειρικό πλαίσιο των clusters του Porter (2003) για να εξερευνήσουμε την συσσώρευση σε όλες τις βιομηχανίες που σχετίζονται με την πλήρη σειρά της τεχνολογίας, των δεξιοτήτων, της ζήτησης και άλλων συνδέσεων. Η πρώτη υπόθεση εστιάζει στη σχέση μεταξύ της ανάπτυξης μιας νεοεμφανιζόμενης δραστηριότητας και του αρχικού επιπέδου μιας νεοεμφανιζόμενης δραστηριότητας μέσα σε μια περιφέρεια-βιομηχανία. Περιμένουμε αποτέλεσμα σύγκλισης (δηλαδή ο συντελεστής για το αρχικό επίπεδο της δραστηριότητας εκκίνησης θα είναι αρνητικός). Αυτή η σύγκλιση νεοεμφανιζόμενης δραστηριότητας μπορεί να ερμηνευθεί σε όρους του μέσου ανάστροφου (που προκύπτει ακόμη και από σφάλμα μέτρησης) και των φθινουσών οριακών αποδόσεων και των ευκαιριών που προκύπτουν από τα αποτελέσματα παραγκωνισμού. Ο μέσος ανάστροφος σημαίνει ότι η περιοχή-βιομηχανία που έχει σχετικά ένα υψηλό επίπεδο δραστηριότητας εκκίνησης στο t_0 , είναι περισσότερο πιθανό να βιώσει χαμηλότερο ρυθμό ανάπτυξης της δραστηριότητας εκκίνησης μεταξύ t_0 και t_1 (Barro & Sala-i-Martin, 1991; Quah, 1996). Την ίδια στιγμή, είναι πιθανόν ότι οι αποδόσεις σε επιχειρηματική δραστηριότητα μπορεί να μειώνεται σε επίπεδο επιχειρηματικής δραστηριότητας όπως το αποτέλεσμα της έλλειψης εισόδου. Για παράδειγμα, αν η τιμή των εξειδικευμένων εισροών (εργασία ή κεφάλαιο) είναι αυξανόμενη στην ένταση του ανταγωνισμού μεταξύ των νεοεισερχόμενων επιχειρήσεων, θα υπάρχουν μειούμενες αποδόσεις στην επιχειρηματικότητα ως αποτέλεσμα των κοστών συμφόρησης. Έτσι, ένα υψηλό επίπεδο επιχειρηματικότητας σε μια περιοχή-βιομηχανία, σε ένα σημείο στο χρόνο, θα οδηγήσει σε μειωμένες βραχυχρόνιες ευκαιρίες για επιχειρηματικότητα σε αυτή την περιοχή (Sorenson & Audia, 2000).

Οι υπόλοιπες υποθέσεις εστιάζουν στις επιπτώσεις της σχετικής οικονομικής δραστηριότητας για το ρυθμό ανάπτυξης των νεοεμφανιζόμενων δραστηριοτήτων. Εξαρτώμενη από το αποτέλεσμα της σύγκλισης, η σχέση μεταξύ της σχετικής οικονομικής δραστηριότητας και της επιχειρηματικότητας θα εξαρτάται από το πώς η παρουσία συγκεκριμένων τύπων οικονομικής δραστηριότητας επηρεάζουν τα επιχειρηματικά κίνητρα. Ενώ οι αποδόσεις στην επιχειρηματικότητα είναι χαμηλότερες στην παρουσία έντονου ανταγωνισμού με βάση τις τιμές, ο ανταγωνισμός μπορεί να οδηγήσει σε υψηλότερη πίεση για καινοτομία και

ενισχυμένα επιχειρηματικά κίνητρα. Την ίδια στιγμή, η παρουσία συμπληρωματικής οικονομικής δραστηριότητας, αυξάνει την «πισίνα» των διαθέσιμων εισροών και ενισχύει το φάσμα των κερδοφόρων ευκαιριών εισόδου και έτσι βελτιώνει τα επιχειρηματικά κίνητρα. Η εμπειρική σχέση μεταξύ της επιχειρηματικότητας και των συγκεκριμένων ειδών της ήδη υπάρχουσας οικονομικής δραστηριότητας θα εξαρτάται από το αν αυτές οι δραστηριότητες είναι υποκατάστατες ή συμπληρωματικές (Bulow, Geanakoplos, & Klemperer, 1985).

Είναι χρήσιμο να διακρίνουμε, μεταξύ του επιπέδου εξειδίκευσης μιας περιοχής σε ένα συγκεκριμένο κλάδο και της δύναμης του περιβάλλοντος του cluster γύρω από την βιομηχανία αυτή. Βέβαια, η σχέση μεταξύ της βιομηχανικής εξειδίκευσης και της επιχειρηματικότητας θα μπορούσε να χαρακτηριστεί διφορούμενη. Ενώ η βιομηχανική εξειδίκευση σε μια τοποθεσία μπορεί να ενισχύσει ευκαιρίες για μάθηση και καινοτομία (Audretsch, 1995; Gompers, Lerner, & Scharfstein, 2005; Kerr & Nanda, 2009) η παρουσία υφιστάμενων επιχειρήσεων εντείνει τον ανταγωνισμό, δημιουργώντας κίνητρα για επιχειρηματική είσοδο.

Σε αντίθεση, ένα γερό περιβάλλον με clusters- συμπλέγματα, που περιβάλλει μια συγκεκριμένη περιοχή-βιομηχανία, ενισχύει τα κίνητρα και την πιθανότητα για επιχειρηματικότητα. Οι επιχειρήσεις που βρίσκονται στο ίδιο cluster, μοιράζονται κοινή τεχνολογία, ικανότητες, γνώση, εισροές, καταναλωτές και θεσμούς διευκολύνοντας την συσσωμάτωση μεταξύ συμπληρωματικών και συναφών βιομηχανιών. Ένα ισχυρό περιβάλλον cluster ενισχύει την ανάπτυξη σε επίπεδο περιοχής-βιομηχανίας διευκολύνοντας την λειτουργική απόδοση και την αύξηση των αποδόσεων στην επιχειρηματική επέκταση, κεφαλαιουχικές επενδύσεις και καινοτομία, έτσι η δημιουργούνται νέες θέσεις εργασίας και αυξάνεται η παραγωγικότητα (Porter, 1990, 1998a, 1998b; Saxenian, 1994; Feldman & Audretsch, 1999; (Bresnahan & Gambardella, 2004; Delgado, Porter, & Stern, 2014; Delgado, 2005; Cortright, 2006).

Ειδικότερα, τα συμπλέγματα διευκολύνουν τον σχηματισμό νέας επιχείρησης και την ανάπτυξη επιτυχημένων επιχειρήσεων με την μείωση των κοστών εισόδου (για παράδειγμα με την παροχή έτοιμης πρόσβασης στους προμηθευτές), ενίσχυση ευκαιριών για καινοτόμα είσοδο και επιτρέποντας τις νεοεισερχόμενες επιχειρήσεις να αξιοποιήσουν τους τοπικούς πόρους για να επεκταθούν πιο γρήγορα. Τέλος, τα ισχυρά συμπλέγματα συχνά συνδέονται με την παρουσία των προσανατολισμένων στην καινοτομία τοπικών καταναλωτών, παρέχοντας έτσι αυξημένες ευκαιρίες για

είσοδο σε διαφοροποιημένους τομείς της αγοράς. Ως αποτέλεσμα, η επιχειρηματικότητα είναι ιδιαίτερος σημαντικό κανάλι για τη συσσωμάτωση που οδηγείται από το cluster, και μπορεί ως εκ τούτου να είναι σημαντική για τον ρόλο των cluster στην ενίσχυση της περιφερειακής απόδοσης (Saxenian, 1994; Porter, 1998a; Feldman, 2000; Feldman et al., 2005; Feser, Renski, & Goldstein, 2008; Wennberg & Lindqvist, 2008).

Επιπλέον, είναι σημαντικό να αναφερθεί οι επιπτώσεις στην επιχειρηματικότητα παρόμοιων cluster σε γειτονικές περιοχές. Από την μία, ισχυρά cluster σε γειτονικές περιοχές, ενισχύουν τις ευκαιρίες και χαμηλώνουν το κόστος της επιχειρηματικότητας. Ο Delgado (2007) παρατήρησαν ότι τα cluster που είναι τοποθετημένα μαζί σε γειτονικές περιοχές, ωφελούνται από τις ενδοπεριφερειακές διαχύσεις. Από την άλλη, η ύπαρξη ισχυρού cluster σε γειτονική περιοχή, σημαίνει τοπικός ανταγωνισμός, ειδικά για κεφαλαιακές επενδύσεις και ζήτηση.

Το άνοιγμα νέων εγκαταστάσεων είναι ένα σημαντικό κανάλι με το οποίο οι επιχειρηματικές εταιρίες αναπτύσσονται και συμβάλλουν στην περιφερειακή απόδοση. Γενικά, περιμένουμε ότι ένα ισχυρό περιβάλλον cluster θα προσελκύσει νέες εγκαταστάσεις ήδη υφιστάμενων επιχειρήσεων δεδομένου ότι οι εν λόγω επιχειρήσεις θα επωφεληθούν από τους εξειδικευμένους πόρους της συγκεκριμένης θέσης (Bresnahan & Gambardella, 2004; Manning, 2008).

Το οικονομετρικό μοντέλο

Για να ελέγξουμε τις υποθέσεις, θα πρέπει να αξιολογήσουμε τις διαφορετικές επιπτώσεις της συσσωμάτωσης και τις δυνάμεις σύγκλισης στην δραστηριότητα εκκίνησης. Μετράμε την δραστηριότητα εκκίνησης με δυο συναφείς τρόπους: τον αριθμό των εγκαταστάσεων από νέες επιχειρήσεις σε μια περιοχή στην οποία μια βιομηχανία εμπορεύεται και την απασχόληση σε αυτές τις νέες επιχειρήσεις. Θέλουμε να διαχωρίσουμε τον ρόλο που παίζουν τα βιομηχανικά clusters στην δραστηριότητα εκκίνησης, ενώ ελέγχουν την δραστηριότητα μέσα στην περιοχή-βιομηχανία, καθώς και τους ευρύτερους παράγοντες, όπως η συνολική ανάπτυξη μιας περιοχής ή βιομηχανίας. Για να γίνει αυτό, θα αξιολογήσουμε πώς η ανάπτυξη στην δραστηριότητα εκκίνησης σε επίπεδο περιοχής-βιομηχανίας επηρεάζεται από το αρχικό επίπεδο της δραστηριότητας εκκίνησης, την βιομηχανική εξειδίκευση, τη δύναμη του περιβάλλοντος του cluster που περιτριγυρίζει την περιοχή-βιομηχανία,

την περιοχή και την βιομηχανία με σταθερές επιδράσεις. Έτσι σύμφωνα με το Porter (2010), έχουμε:

$$\ln\left(\frac{\text{Start-up Activity}_{i,c,r,2002-05}}{\text{Start-up Activity}_{i,c,r,1991-94}}\right) = \alpha_0 + \delta \ln(\text{Start-up Activity}_{i,c,r,1991-94}) \\ + \beta_1 \ln(\text{Industry Spec}_{i,c,r,1990}) \\ + \beta_2 \ln(\text{Cluster Spec}_{i,c,r,1990}^{\text{outside } i}) \\ + \beta_3 \ln(\text{Linked Clusters Spec}_{c,r,1990}^{\text{outside } c}) \\ + \beta_4 \ln(\text{Cluster Spec in Neighbors}_{c,r,1990}) \\ + \alpha_i + \alpha_r + \varepsilon_{i,c,r,t}. \quad (1)$$

Η εξαρτημένη μεταβλητή είναι ο δείκτης ανάπτυξης στη δραστηριότητα εκκίνησης της βιομηχανίας i στο cluster c στην περιοχή (EA) r , όπου η βασική περίοδος είναι το μέσο επίπεδο της δραστηριότητας εκκίνησης στο διάστημα 1999-1994 και η τελική περίοδος είναι το μέσο επίπεδο της δραστηριότητας εκκίνησης στο διάστημα 2002-

2005. Οι επεξηγηματικές μεταβλητές περιλαμβάνουν το επίπεδο της δραστηριότητας εκκίνησης στην EA βιομηχανία, την βιομηχανική εξειδίκευση και τις μετρήσεις της δύναμης της συναφούς οικονομικής δραστηριότητας: εξειδίκευση στα cluster, την δύναμη των συνδεδεμένων cluster και τη δύναμη παρόμοιων cluster σε γειτονικές περιοχές. Η υπόθεση που γίνεται εδώ είναι ότι ο δείκτης ανάπτυξης στην δραστηριότητα εκκίνησης υπόκειται σε αποτέλεσμα σύγκλισης ($\delta > 0$), αυξάνεται στη δύναμη των clusters και των συνδεδεμένων clusters ($\beta_2 > 0$, $\beta_3 > 0$) και έχει μια ασαφή σχέση με την βιομηχανική εξειδίκευση (β_1) και τη δύναμη των cluster στις γειτονικές περιοχές (β_4).

Η κύρια οικονομετρική εξειδίκευση μας επιπλέον αντιπροσωπεύει τις διαφορές μεταξύ των περιφερειών και των βιομηχανιών που επηρεάζουν την ανάπτυξη εκκίνησης μέσω της ενσωμάτωσης της βιομηχανίας (α_i) και της περιοχής με σταθερές επιδράσεις (α_r). Η ανάλυση, ελέγχει έτσι τους απαραίτητους παράγοντες (όπως ιδιοσυγκρασιακά σοκ ζήτησης, περιφερειακές πολιτικές κ.α) που θα μπορούσε να συσχετιστεί τόσο με επεξηγηματικές μεταβλητές και τον ρυθμό ανάπτυξης εκκίνησης.

Για να ληφθεί υπόψη η συσχέτιση μεταξύ των βιομηχανιών εντός του περιφερειακού cluster, τα τυπικά σφάλματα ομαδοποιούνται ανά περιοχή-cluster.

Τελικά, δεδομένου ότι οι κοντινές περιοχές τείνουν να ειδικεύονται σε clusters, θα μπορούσε να υπάρχει χωρική αυτοσυσχέτιση της απόδοσης και των απαραίτητων χαρακτηριστικών της περιοχής και των γειτόνων της. Μπορούμε να το εξηγήσουμε

αυτό με τη συμπερίληψη της δύναμης των παρόμοιων cluster στις γειτονικές περιοχές στα κύρια χαρακτηριστικά μας. Επιπλέον, ελέγχουμε για χωρική συσχέτιση και βρίσκουμε ότι αυτό δεν αποτελεί θέμα.

Τα δεδομένα

Για να εκτιμήσουμε την εξίσωση (1), συνδυάζουμε τα δεδομένα από την Longitudinal Business Database (LBD) της Census Bureau με τους ορισμούς των clusters που προέρχονται από το US Cluster Mapping Project (USCMP) (Porter, 2001, 2003).

Ενώ η μέτρηση των συμπληρωματικών οικονομικών δραστηριοτήτων κατά τρόπο συνεπή και αμερόληπτο είναι μια σημαντική πρόκληση, το USCMP αναπτύσσει μεθοδολογία για να ομαδοποιούνται τετραψήφιοι SIC κωδικοί στο cluster και στο συνδεδεμένο cluster. Η μεθοδολογία στην αρχή διακρίνει μεταξύ τριών τύπων βιομηχανιών με διαφορετικά πρότυπα χωρικού ανταγωνισμού και χωρικών οδηγών: εξαρτώμενα από εμπορικούς, τοπικούς και φυσικούς πόρους. Έτσι εστιάζουμε αποκλειστικά στις εμπορικές βιομηχανίες. Αυτές οι βιομηχανίες αποτελούνται από 588 τετραψήφιους SIC κωδικούς που συνδέονται με τις υπηρεσίες και τις κατασκευαστικές βιομηχανίες που πωλούν προϊόντα και υπηρεσίες σε περιφερειακό και εθνικό επίπεδο. Ο Porter (2003) εκχωρεί κάθε εμπορική βιομηχανία σε ένα από τα 41 αλληλοαναιρούντα εμπορικά cluster (που αναφέρονται ως στενά cluster), όπου οι ομάδες βιομηχανιών μέσα στο κάθε cluster αρχικά αντανακλούν κατά ζεύγη συσχετισμούς της απασχόλησης της βιομηχανίας γεωγραφικά. Αυτή η προσέγγιση για να οριστούν τα σύνορα του cluster, συλλαμβάνει πολλαπλά είδη συσσωρευτικών οικονομιών (τεχνολογία, δεξιότητες, κοινή υποδομή, ζήτηση και άλλοι σύνδεσμοι). Για παράδειγμα, στο cluster της τεχνολογίας πληροφοριών, εννιά μεμονωμένες βιομηχανίες είναι ενσωματωμένες, συμπεριλαμβανομένων των ηλεκτρονικών υπολογιστών (SIC 3571) και του λογισμικού (SIC 7372). Αυτοί οι ορισμοί των cluster σχηματίζουν τις μετρήσεις της συμπληρωματικής οικονομικής δραστηριότητας.

Οι ορισμοί των μεταβλητών και η περιγραφή του δείγματος

Οι δυο μετρήσεις της επιχειρηματικής δραστηριότητας είναι η απασχόληση εκκίνησης και οι εγκαταστάσεις εκκίνησης από νέες επιχειρήσεις μέσα στην ΕΑ βιομηχανία. Εδικά, η απασχόληση εκκίνησης ορίζεται ως το επίπεδο της απασχόλησης στις νέες εταιρίες κατά τη διάρκεια του πρώτου έτους λειτουργίας (με μισθολόγιο). Και οι εγκαταστάσεις εκκίνησης είναι ο αριθμός αυτών των νέων επιχειρήσεων. Έτσι, υπολογίζουμε τους μέσους των τεσσάρων ετών για αυτές τις ετήσιες δραστηριότητες εκκίνησης. Χρησιμοποιώντας ένα διάστημα πολλών ετών, μας επιτρέπει καλύτερο σήμα του πραγματικού επιπέδου της επιχειρηματικής δραστηριότητας και επιπλέον μειώνει τον αριθμό των ΕΑ βιομηχανιών στις οποίες παρατηρούνται μηδενικοί συμμετέχοντες κατά τη διάρκεια μιας δεδομένης περιόδου. Στόχος, σύμφωνα με τους Delgado, Porter και Scott Stern (2010), είναι η εκτίμηση πώς το περιβάλλον του cluster επηρεάζει το δείκτη ανάπτυξης της επιχειρηματικότητας. Ενώ αυτή η εστίαση μας επιτρέπει να εκτιμήσουμε το ρόλο του περιβάλλοντος του Cluster στην περιφερειακή δυναμική, η πιο απλή προσέγγιση στην εκτίμηση της ανάπτυξης παίρνοντας $\ln(\text{Start-up activity}_{i,t,2002-2005} / \text{Start-up activity}_{i,t,1991-1994})$, πρέπει να συνεκτιμά και το γεγονός ότι υπάρχουν πολλές ΕΑ βιομηχανίες στις οποίες υπάρχει μηδενικό επίπεδο απασχόλησης ή μηδενικό επίπεδο δραστηριότητας εκκίνησης στην περίοδο που μελετάμε. Και στις δυο περιπτώσεις, είμαστε υποχρεωμένοι είτε να εξαιρέσουμε αυτές τις παρατηρήσεις ή να επιβάλλουμε ένα θετικό κάτω φράγμα στο επίπεδο της δραστηριότητας εκκίνησης. Εστιάζουμε την ανάλυση σε ένα δείγμα των ΕΑ βιομηχανιών που έχουν μη μηδενικό επίπεδο απασχόλησης κατά τη διάρκεια 1990 (53213 παρατηρήσεις). Έπειτα, για να συμπεριλάβουμε στην ανάλυση τις ΕΑ βιομηχανίες όπου παρατηρούμε μηδενική δραστηριότητα εκκίνησης, θέτουμε ένα ελάχιστο επίπεδο δραστηριότητας εκκίνησης. Διαφορετικά, δείχνουμε ότι τα αποτελέσματα είναι εύρωστα στο επιμέρους δείγμα των ΕΑ βιομηχανιών με θετικό επίπεδο δραστηριότητας εκκίνησης και στην περίοδο έναρξης και στην περίοδο τερματισμού (11981 παρατηρήσεις).

Τελικά, αντιπροσωπεύουμε το μεγάλο αριθμό των μηδενικών εξετάζοντας τις συνέπειες του περιβάλλοντος του cluster σε επίπεδο δραστηριότητας εκκίνησης, χρησιμοποιώντας όλα τα ζεύγη ΕΑ βιομηχανιών. Αυτές οι αναλύσεις περιλαμβάνουν προδιαγραφές *probit* που εκτιμούν την πιθανότητα της κάθε δραστηριότητας εκκίνησης και υπολογίζουν μοντέλα που αντιπροσωπεύουν ασύμμετρη κατανομή της

δραστηριότητας εκκίνησης.

Ενώ αρχικά εστιάζουμε στις εγκαταστάσεις εκκίνησης, εξετάζουμε επίσης τις νέες εγκαταστάσεις. Για να γίνει αυτό, υπολογίζουμε δυο δείκτες εισόδου: «την απασχόληση εισόδου» που ορίζεται ως το επίπεδο της απασχόλησης σε όλες τις νέες εγκαταστάσεις μέσα στη ΕΑ βιομηχανία, και «εγκαταστάσεις εισόδου» είναι ο αριθμός των νέων εγκαταστάσεων αυτών.

Τελικά, για να ελέγξουμε το ρόλο των clusters στην μεσοπρόθεσμη απόδοση των νεοσύστατων επιχειρήσεων, ελέγχουμε το επίπεδο απασχόλησης σε νεαρές επιχειρήσεις (μέχρι 5 χρονών) σε περιφερειακές βιομηχανίες. Η εξαρτημένη μεταβλητή είναι το log της μέσης απασχόλησης στην περίοδο 2004-2005 των νεοσύστατων επιχειρήσεων που γεννήθηκαν την περίοδο 2001-2003 στην ΕΑ βιομηχανία.

Εξειδίκευση βιομηχανίας και cluster

Κύριο εμπειρικό καθήκον μας είναι να εξεταστεί το αντίκτυπο της βιομηχανίας και των διαφόρων πτυχών του περιβάλλοντος του Cluster στο ρυθμό ανάπτυξης στην δραστηριότητα εκκίνησης. Ως εκ τούτου, χρειαζόμαστε μετρήσεις της εξειδίκευσης της βιομηχανίας και του cluster, καθώς και τη δύναμη των συνδεδεμένων και γειτονικών cluster. Η ειδίκευση στην βιομηχανία που στηρίζεται στην απασχόληση, στο έτος βάσης (1990), μετράται από το μερίδιο περιφερειακής απασχόλησης σε σύγκριση με το μερίδιο της συνολικής απασχόλησης των ΗΠΑ στην εγχώρια βιομηχανία:

$$\text{INDUSTRY SPEC}_{\text{Employ},i,r,90} = \frac{\text{employ}_{i,r} / \text{employ}_r}{\text{employ}_{i,US} / \text{employ}_{US}}$$

Όπου το r και το I δείχνουν την περιφέρεια (ΕΑ) και την βιομηχανία, αντίστοιχα. Ο δείκτης αυτός καταγράφει σε ποιο βαθμό η βιομηχανία είναι «υπερεκπροσωπούμενη» στην ΕΑ. Στα δεδομένα, η ειδίκευση στην βιομηχανία που είναι βασισμένη στην απασχόληση των ΕΑ έχει μέσο 2,01 (Πίνακας 1).

Χρησιμοποιούμε την ανάλογη διαδικασία για να ορίσουμε την ειδίκευση του cluster. Για μια συγκεκριμένη ΕΑ βιομηχανία, η ειδίκευση της ΕΑ στο cluster c μετράται από το μερίδιο της περιφερειακής απασχόλησης μέσα στο cluster, εκτός

βιομηχανίας, σε σύγκριση με το μερίδιο της συνολικής απασχόλησης των ΗΠΑ στο εγχώριο cluster, εκτός της βιομηχανίας:

$$\text{CLUSTER SPEC}_{\text{Employ,icr,90}} = \frac{\text{employ}_{c,r}^{\text{outside } i} / \text{employ}_r}{\text{employ}_{c,US}^{\text{outside } i} / \text{employ}_{US}}$$

Είναι χρήσιμο να σημειωθεί ότι με την συμπερίληψη των ΕΑ και τις σταθερές επιδράσεις της βιομηχανίας, η ανεξάρτητη μεταβολή στην ειδίκευση της βιομηχανίας οδηγείται από την μεταβολή στην απασχόληση στην ΕΑ βιομηχανία, και η μεταβολή στην ειδίκευση του cluster έρχεται από την απασχόληση μέσα στο ΕΑ cluster, εκτός της βιομηχανίας.

Ο πίνακας 2 δείχνει τα βασικά χαρακτηριστικά των κορυφαίων περιφερειακών cluster που θα βασίζονται στην εξειδίκευση cluster το 1990. Τα κορυφαία cluster τείνουν να έχουν υψηλότερο επίπεδο δραστηριότητας εκκίνησης, μεγαλύτερες εγκαταστάσεις και υψηλότερη παρουσία των παλιών εταιριών απ' ότι σε άλλα clusters. Επιπλέον, κατά μέσο όρο πάνω από το 30% του συνόλου των εγκαταστάσεων σε ένα κορυφαίο cluster ανήκει σε εταιρίες που έχουν εγκαταστάσεις σε περισσότερες από μια γεωγραφικές αγορές (ΕΑ). Αυτό δείχνει ότι το cluster μπορεί θεσπίσει δεσμού με άλλες τοποθεσίες μέσω της παρουσίας αυτών των περιφερειακά διαφοροποιημένων επιχειρήσεων.

Η δύναμη των συνδεδεμένων και των γειτονικών Cluster

Επιπλέον, αναπτύσσουμε μετρήσεις της δύναμης των συνδεδεμένων cluster και της παρουσίας των cluster σε γειτονικές περιοχές. Αυτή η μέτρηση γίνεται χρησιμοποιώντας το σύνολο «ευρέων» ορισμών των cluster (Porter, 2003).

Συγκεκριμένα, ενώ οι στενοί ορισμοί των Cluster κατατάσσουν κάθε βιομηχανία σε ένα μοναδικό cluster, στην πιο ευρεία έννοια του cluster, κάθε βιομηχανία μπορεί να σχετίζεται με πολλαπλά cluster (με βάση τη γεωγραφική συσχέτιση της απασχόλησης). Για να αναπτύξουμε ένα μέτρο βασισμένο στους δεσμούς του Cluster c , προσδιορίζουμε αυτά τα ευρέα Cluster που έχουν τουλάχιστον μια από τις στενές βιομηχανίες του cluster c από κοινού. Για παράδειγμα, στην περίπτωση των αυτοκινήτων όπως αναφέρουν οι Delgado, Porter και Scott Stern (2010), τα συνδεδεμένα cluster περιλαμβάνουν την τεχνολογία παραγωγής, μεταλλικές κατασκευές και βαρύ μηχανικό εξοπλισμό. Έχοντας προσδιορίσει το σύνολο των

cluster που συνδέονται με το cluster (C*), έπειτα μετράμε τον βαθμό επικάλυψης μεταξύ του κάθε ζεύγους cluster (c,j) χρησιμοποιώντας το μέσο ποσοστό των (στενών) βιομηχανιών που είναι κοινές σε κάθε κατεύθυνση:

$$\omega_{c,j} = \text{Avg} \left(\frac{\text{shared industries}_{c,j}}{\text{total industries}_c}, \frac{\text{shared industries}_{j,c}}{\text{total industries}_c} \right).$$

Η παρουσία στην περιοχή των συνδεδεμένων cluster στο cluster c ορίζεται έπειτα από το σταθμισμένο άθροισμα των LQs που σχετίζονται με κάθε συνδεδεμένο cluster:

$$\text{LINKED CLUSTERS SPEC}_{\text{Employ}_{c,r}} = \frac{\sum_{j \in C_c^*} (\omega_{c,j} * \text{employ}_{j,r})}{\sum_{j \in C_c^*} (\omega_{c,j} * \text{employ}_{j,US})} / \frac{\text{employ}_r}{\text{employ}_{US}}.$$

Για παράδειγμα, με βάση το συντελεστή στάθμισης κινδύνου που δίνει έμφαση στο βαθμό επικάλυψης μεταξύ των clusters, η μέτρηση της δύναμης των συνδεδεμένων cluster για τις βιομηχανίες μέσα στο cluster των αυτοκινήτων θα σταθμίσει την παρουσία του cluster της κατασκευής μετάλλων σε μεγαλύτερο βαθμό από την παρουσία του cluster των επίπλων (Delgado et al., 2007).

Τέλος, έχει αναπτυχθεί ένα μέτρο της παρουσίας των clusters σε γειτονικές περιοχές. Εν μέρει, περιλαμβάνεται αυτό το μέτρο βασισμένο στην εμπειρική παρατήρηση ότι η ειδίκευση σε ένα ειδικό cluster, τείνει να είναι χωρικά συσχετισμένη μεταξύ των γειτονικών περιοχών. Για να διερευνηθεί ο ρόλος των γειτονικών cluster στην ανάπτυξη εκκίνησης σε μια περιοχή-βιομηχανία, υπολογίζεται η μέση εξειδίκευση των γειτονικών EAs στο cluster.

Αποτελέσματα

Η ανάλυση ξεκινάει από τον πίνακα 3 που δείχνει το μέσο ποσοστό ανάπτυξης εκκίνησης για τις EA βιομηχανίες στα αρχικά επίπεδα δραστηριότητας εκκίνησης και εξειδίκευσης cluster. Χωρίζουμε όλες τις EA βιομηχανίες σε τέσσερις κατηγορίες με βάση αν έχουν χαμηλό ή υψηλό επίπεδο απασχόλησης εκκίνησης και εξειδίκευσης cluster. Βρίσκουμε ότι υπάρχει σημαντική μείωση στο μέσο ποσοστό ανάπτυξης της απασχόληση εκκίνησης όταν προχωράμε από χαμηλό σε υψηλό αρχικό επίπεδο απασχόλησης εκκίνησης, που συγκλίνει στην δραστηριότητα εκκίνησης. Το σημαντικότερο, ανεξαρτήτως του αρχικού επιπέδου απασχόλησης εκκίνησης, υπάρχει μια σημαντική αύξησης στην ανάπτυξη της δραστηριότητας

εκκίνησης όταν κάποιος μετακινείται από μια ΕΑ βιομηχανία με χαμηλό επίπεδο εξειδίκευσης cluster σε μια με υψηλό επίπεδο εξειδίκευσης cluster. Δηλαδή, αυτές οι περιφερειακές βιομηχανίες που είναι τοποθετημένες σε σχετικά δυνατά cluster, βιώνουν αρκετά υψηλότερα ποσοστά ανάπτυξης στην επιχειρηματικότητα.

Ας δούμε τώρα τον πίνακα 4. Η εξαρτημένη μεταβλητή είναι το ποσοστό ανάπτυξης της απασχόλησης εκκίνησης. Στο μοντέλο 1, περιλαμβάνουμε μόνο τα αρχικά επίπεδα απασχόλησης εκκίνησης, εξειδίκευσης βιομηχανίας και εξειδίκευσης cluster. Αρχικά, υπάρχει ένα μεγάλο αποτέλεσμα σύγκλισης: το αρχικό επίπεδο της απασχόλησης εκκίνησης συνδέεται με την μείωση του αναμενόμενου ρυθμού αύξησης της δραστηριότητας εκκίνησης. Επιπλέον, η παρουσία της συμπληρωματικής οικονομικής δραστηριότητας στην μορφή των cluster έχει επίσης σημαντική θετική επιρροή στο ρυθμό αύξησης της επιχειρηματικότητας. Η εξειδίκευση στην βιομηχανία και στο cluster συνδέονται με υψηλότερους ρυθμούς αύξησης της δραστηριότητας εκκίνησης.

Τα αποτελέσματα αυτά δίνονται πιο ενισχυμένα στο μοντέλο 2, όπου ενσωματώνουμε την δύναμη των συνδεδεμένων cluster και τη δύναμη του cluster σε γειτονικές περιοχές, και ελέγχου για την συνολική απασχόλησης στην περιοχή. Η εξειδίκευση στα cluster και η παρουσία των συνδεδεμένων cluster έχουν θετική επιρροή στο ρυθμό αύξησης της δραστηριότητας εκκίνησης, όταν η δύναμη των Cluster στις γειτονικές περιοχές συνδέεται με τους χαμηλότερους ρυθμούς της δραστηριότητας εκκίνησης. Αυτή η διαπίστωση είναι συνεπής με την υπόθεση ότι τα γειτονικά cluster μπορούν να προσελκύσουν επιχειρηματίες και να παρέχουν ένα υποκατάστατο ανάπτυξης σε μια συγκεκριμένη ΕΑ. Το μέγεθος της απασχόλησης σε μια περιοχή συμβάλλει στην ανάπτυξη της δραστηριότητας εκκίνησης.

Στο μοντέλο 3 και 4, εφαρμόζουμε τις βασικές προδιαγραφές στις οποίες περιλαμβάνονται τα σταθερά αποτελέσματα περιοχής και κλάδου. Τα αποτελέσματα σχετικά με τη σύγκλιση και την επίπτωση της εξειδίκευσης Cluster, είναι ισχυρά. Η μόνη ουσιαστική αλλαγή στις εκτιμήσεις, αφορά την επίπτωση των γειτονικών Cluster. Ο εκτιμώμενος συντελεστής εξαρτάται από το αν ελέγχουμε την βιομηχανία και την περιοχή ετερογενώς. δεδομένου ότι το αναμενόμενο αποτέλεσμα είναι ασαφές.

Τέλος, στο μοντέλο 5, χρησιμοποιούμε το επιμέρους δείγμα των ΕΑ βιομηχανιών με θετική δραστηριότητα εκκίνησης κατά της διάρκειας και της βασικής και της τελικής περιόδου. Για να προβάλλουμε το μέγεθος των αποτελεσμάτων, μια αύξηση στην μεταβλητή εξειδίκευσης βιομηχανίας από την τιμή του πρώτου μέχρι

του τρίτου τεταρτημρίου, συνδέεται με μια αύξηση 3,4% αύξηση στον ετήσιο ρυθμό αύξησης απασχόλησης εκκίνησης.

Τα βασικά συμπεράσματα σχετικά με το αποτέλεσμα σύγκλισης και τις επιπτώσεις των cluster επιμένουν όταν εξετάζουμε την ανάπτυξη στις εγκαταστάσεις εκκίνησης. Στον πίνακα 5, οι εξαρτημένες και οι ανεξάρτητες μεταβλητές είναι βασισμένες σε μετρήσεις εγκαταστάσεων και η δομή των προδιαγραφών αντανακλά τη λογική του πίνακα 4. Είναι ενδιαφέρον, ότι η μόνη σημαντική διαφορά στα αποτελέσματα αφορά την επίδραση της βιομηχανικής εξειδίκευσης στην επιχειρηματική ανάπτυξη. Λαμβάνοντας υπόψη ότι ο συντελεστής στην βιομηχανική εξειδίκευση ήταν θετικός στα μοντέλα απασχόλησης εκκίνησης, ο συντελεστής είναι αρνητικός στα μοντέλα (5-1) και (5-2). Ο συντελεστής γίνεται θετικός όταν περιλαμβάνουμε τα σταθερές επιδράσεις της περιοχής ή της βιομηχανίας. Αντίθετα, ο συντελεστής για το αντίκτυπο των cluster είναι θετικός.

Στον πίνακα 6, θεωρούμε ως εναλλακτικό μέτρο της νέας οικονομικής δραστηριότητας με την εξέταση της αύξησης της απασχόλησης σε όλες τις νέες εγκαταστάσεις και τον αριθμό όλων των νέων εγκαταστάσεων. Κάθε μια από τις προδιαγραφές στον Πίνακα 6 περιλαμβάνει σταθερές επιδράσεις των ΕΑ και της βιομηχανίας, και διαφέρουν μόνο στις μετρήσεις της σχετικής οικονομικής δραστηριότητας που περιλαμβάνονται και αν η εξαρτημένες και οι ερμηνευτικές μεταβλητές μετρήθηκαν με βάση την απασχόληση (πίνακας 6, μοντέλο 1 και 2) ή με βάση τον αριθμό των εγκαταστάσεων (πίνακας 6, μοντέλα 3 και 4). Ο ρυθμός ανάπτυξης της εισόδου μειώνεται με το αρχικό επίπεδο της δραστηριότητας εισόδου (σύγκλιση), και αυξάνεται με την παρουσία των σχετικών βιομηχανιών μέσα στα cluster και στα συνδεδεμένα cluster. Οι διαπιστώσεις αυτές ισχύουν όταν εστιάζουμε μόνο στις νέες εγκαταστάσεις των ήδη υπαρχόντων εταιριών. Στα δεδομένα, αυτές οι νέες εγκαταστάσεις συχνά ανήκουν σε εταιρίες που λειτουργούν ως clusters σε άλλες περιοχές (ΕΑ). Τα ευρήματα δείχνουν ότι οι επιχειρήσεις που βρίσκονται σε πολλαπλές περιοχές φαίνεται να είναι δημιουργούν εγκαταστάσεις σε ισχυρά cluster.

Στον πίνακα 7 εξετάζεται η πιθανότητα οποιασδήποτε δραστηριότητας εκκίνησης και το επίπεδο της δραστηριότητας εκκίνησης χρησιμοποιώντας όλα τα ζεύγη ΕΑ βιομηχανιών. Στον πίνακα 7(μοντέλο 1), εξετάζουμε την πιθανότητα κάθε δραστηριότητας εκκίνησης κατά τη διάρκεια 2002-2005 χρησιμοποιώντας το μοντέλο probit που περιλαμβάνει μια εικονική ίση με ένα εάν η ΕΑ βιομηχανία έχει βιώσει οποιαδήποτε δραστηριότητα εκκίνησης σε προηγούμενη περίοδο (1990-1996), τα

μέτρα της δύναμης της βιομηχανίας και το συνολικό περιβάλλον του cluster και τις σταθερές επιδράσεις της βιομηχανίας. Βρίσκουμε ότι η πιθανότητα οποιασδήποτε δραστηριότητας εκκίνησης αυξάνεται στη δύναμη του cluster.

Στο μοντέλο 2 του πίνακα 7 εξετάζεται ο αριθμός των εγκαταστάσεων εκκίνησης μεταξύ 2002-2005 χρησιμοποιώντας το αρνητικό διωνυμικό μοντέλο σταθερών επιδράσεων και τις ίδιες ανεξάρτητες μεταβλητές όπως στο μοντέλο probit. Τα εκτιμημένα ποσοστά αναλογούμενων επιπτώσεων δείχνουν ότι μια αύξηση στην αρχική δύναμη του cluster έχει μια 33% ώθηση στην επόμενη καταμέτρηση των εγκαταστάσεων εκκίνησης. Τελικά, αυτές οι διαπιστώσεις επιβεβαιώνονται όταν μελετάμε την ετήσια καταμέτρηση των εγκαταστάσεων εκκίνησης το 1997 και 2002 (μοντέλο 3, πίνακας 7). Τα ευρήματα του πίνακα 7 ενισχύουν τις εκτιμήσεις από τα μοντέλα ανάπτυξης ότι η πιθανότητα οποιασδήποτε δραστηριότητας εκκίνησης και το επίπεδο των εγκαταστάσεων εκκίνησης αυξάνονται στη δύναμη του περιβάλλοντος του cluster.

Τέλος, στον πίνακα 8, εξετάζεται το επίπεδο της απασχόλησης στις νεαρές εταιρίες (έως 5 ετών) στην ΕΑ βιομηχανία χρησιμοποιώντας οικονομετρικές προδιαγραφές. Βρίσκουμε ότι ένα δυνατό cluster επηρεάζει θετικά το επίπεδο της απασχόλησης στις νέες εταιρίες, δείχνοντας έτσι ότι τα cluster διευκολύνουν την επιβίωση και την ανάπτυξη.

Συμπερασματικά, παρατηρούμε ότι η παρουσία ενός ισχυρού cluster που περιβάλλει μια περιοχή-βιομηχανία επιταχύνει την ανάπτυξη στις δραστηριότητες εκκίνησης. Επιπλέον, παρατηρούμε ότι οι βιομηχανίες που βρίσκονται σε ένα ισχυρό cluster ή συνδέονται με σχετικά cluster, βιώνουν υψηλότερους ρυθμούς ανάπτυξης στον σχηματισμό νέων εταιριών και απασχόλησης. Διαπιστώνεται ότι τα clusters συμβάλλουν στο επίπεδο απασχόλησης στις νέες επιχειρήσεις στις περιφερειακές βιομηχανίες, δείχνοντας έτσι ότι το ισχυρό περιβάλλον των cluster ενισχύει την επιχειρηματική δραστηριότητα. Τελικά, καταλήγουμε ότι τα cluster έχουν σημαντικό ρόλο στην δημιουργία νέων επιχειρήσεων αλλά και νέων εγκαταστάσεων ήδη υπάρχοντων επιχειρήσεων. Οι νέες εγκαταστάσεις ανήκουν σε ήδη υπάρχοντες επιχειρήσεις που συμμετέχουν σε cluster σε άλλες περιοχές, δείχνοντας έτσι ότι οι επιχειρήσεις μπορούν να ψάξουν συμπληρωματικά περιφερειακά cluster, επωφελούμενα από το συγκριτικό πλεονέκτημα της κάθε θέσης.

Variables	Region-industry descriptive statistics (mean and standard deviation)	'No-zeros' Positive start-ups in 1991–1994 and 2002–2005 N = 11,981
	Definition	N = 53,213
EMPLOYMENT _{T₉₀}	EA industry employment in 1990	554.67 (2464.7)
START-UP EMPLOYMENT _{T₉₁₋₉₄}	EA industry (1991–1994 average) annual employment in start-up establishments	20.99 (86.42)
ENTRY EMPLOYMENT _{T₉₁₋₉₄}	EA industry (1991–1994 average) annual employment in <i>all</i> new establishments	43.75 (262.82)
EMPLOYMENT IN START-UP SURVIVORS _{S₀₄₋₀₅}	EA industry (2004–2005 average) annual employment of start-ups borne in 2001–2003	66.41 (263.86)
ESTABLISHMENTS _{S₉₀}	EA industry establishments in 1990	56.00 (142.01)
START-UP ESTABLISHMENTS _{S₉₁₋₉₄}	EA industry (1991–1994 average) annual start-up establishments	1.87 (5.21)
ENTRY ESTABLISHMENTS _{S₉₁₋₉₄}	EA industry (1991–1994 average) annual new establishments	2.54 (9.39)
Δ START-UP EMPLOYMENT	Growth rate in start-up employment $\ln\left(\frac{\text{start-up employment}_{t+05-06}}{\text{start-up employment}_{t+01-04}}\right)$	0.16 (1.02)
Δ START-UP ESTABLISHMENT	Growth rate in start-up establishments	0.10 (0.91)
Δ ENTRY EMPLOYMENT	Growth rate in entry employment	0.14 (1.25)
Δ ENTRY ESTABLISHMENT	Growth rate in entry establishments	0.07 (1.80)

Πίνακας 1: Περιγραφικά στατιστικά περιοχής-βιομηχανίας.

Πηγή: (Porter and Stern, 2010).

Variables	Definition	N = 53,213	'No-zeros' Positive start-ups in 1991–1994 and 2002–2005 N = 11,981
INDUSTRY SPEC _{Employ, 90}	Industry employment-based location quotient $LQ_{i,r} = \frac{\text{employ}_{i,r}/\text{employ}_{i,s}}{\text{employ}_{i,s}/\text{employ}_{i,t}}$	(1.86)	(0.94)
CLUSTER SPEC _{Employ, 90}	Cluster employment-based LQ (outside the industry)	1.17 (1.95)	1.18 (1.91)
LINKED CLUSTERS SPEC _{Employ, 90}	Linked clusters' employment-based LQ (weighted by cluster overlap)	1.04 (0.92)	1.01 (0.70)
CLUSTER SPEC in NEIGHBORS _{Employ, 90}	Neighboring clusters' average employment-based LQ	1.13 (1.19)	1.06 (1.06)
INDUSTRY SPEC _{Estab, 90}	Industry establishment-based LQ.	1.78 (3.20)	1.40 (2.57)
CLUSTER SPEC _{Estab, 90}	Cluster establishment-based LQ (outside the industry)	1.06 (1.14)	1.13 (1.25)
LINKED CLUSTERS SPEC _{Estab, 90}	Linked clusters' establishment-based LQ (weighted by cluster overlap)	0.97 (0.46)	0.98 (0.35)
CLUSTER SPEC in NEIGHBORS _{Estab, 90}	Neighboring clusters' average establishment-based LQ	1.03 (0.80)	1.02 (0.81)

Πίνακας 1: Περιγραφικά στατιστικά περιοχής-βιομηχανίας. (συνέχεια)

Πηγή: (Porter and Stern, 2010).

	Start-up establishment ₉₁₋₉₄ (Annual, level)	Multi-EA establishment (rate)	Avg. size establishment	Young establishment age <5 years (rate)	Old establishment age >10 years (rate)
Top EA clusters ₁₉₉₀ (N = 410)	8.80 (29.16)	0.313 (0.248)	247.761 (394.20)	0.249 (0.162)	0.520 (0.210)
Other EA clusters ₁₉₉₀ (N = 6220)	3.11 (12.97)	0.193 (0.217)	55.661 (93.301)	0.304 (0.214)	0.426 (0.240)
t-test of Diff. of means	5.950	10.684	28.273	-5.095	7.717

Πίνακας 2: Δημογραφικά των EA clusters το 1990

Πηγή : (Porter and Stern, 2010)

	START-UP EMPLOYMENT _{ir,1991-1994}	
	Low	High
CLUSTER SPEC _{Employ,cr,1990} (Outside the industry)		
Low	ΔSTART-UP EMPLOYMENT=0.25 N = 20,507	ΔSTART-UP EMPLOYMENT=-0.33 N = 6265
High	ΔSTART-UP EMPLOYMENT=0.36 N = 17,474	ΔSTART-UP EMPLOYMENT=-0.09 N = 8967

Πίνακας 3: Μέσος ρυθμός αύξησης της απασχόλησης εκκίνησης των EA βιομηχανιών.

Πηγή: (Porter and Stern, 2010).

	START-UP EMPLOYMENT GROWTH				
	1	2	3	4	No zeros N = 11,981 5
Ln START-UP EMPLOYMENT ₉₁₋₉₄	-0.299 (0.012)	-0.358 (0.011)	-0.680 (0.009)	-0.684 (0.009)	-0.827 (0.011)
Ln INDUSTRY SPEC _{Employ,90}	0.030 (0.003)	0.045 (0.003)	0.112 (0.003)	0.107 (0.003)	0.283 (0.014)
Ln CLUSTER SPEC _{Employ,90} (Outside the industry)	0.031 (0.002)	0.017 (0.003)	0.025 (0.003)	0.013 (0.003)	0.093 (0.019)
Ln LINKED CLUSTERS SPEC _{Employ,90}		0.013 (0.007)		0.061 (0.007)	0.110 (0.030)
Ln CLUSTER SPEC in NEIGHBORS _{Employ,90}		-0.018 (0.007)		0.031 (0.007)	0.076 (0.027)
Ln REGIONAL EMPLOYMENT		0.157 (0.005)			
EA FEs	No	No	Yes	Yes	Yes
INDUSTRY FEs	No	No	Yes	Yes	Yes
R ²	0.084	0.115	0.267	0.269	0.400

Πίνακας 4: Ανάπτυξη EA βιομηχανιών στην απασχόληση εκκίνησης (N=53,213).

Πηγή: (Porter and Stern, 2010).

START-UP ESTABLISHMENT GROWTH

	1	2	3	4	No zeros N = 11,981 5
ESTABLISHMENTS ₉₁₋₉₄	-0.375 (0.007)	-0.406 (0.006)	-0.863 (0.005)	-0.865 (0.005)	-0.654 (0.012)
Ln INDUSTRY SPEC _{Estab,90}	-0.107 (0.008)	-0.066 (0.009)	0.570 (0.009)	0.557 (0.010)	0.295 (0.012)
Ln CLUSTER SPEC _{Estab,90} (Outside the industry)	0.086 (0.006)	0.047 (0.007)	0.026 (0.006)	0.007 (0.006)	0.067 (0.017)
Ln LINKED CLUSTERS SPEC _{Estab,90}		0.092 (0.020)		0.152 (0.018)	0.100 (0.032)
Ln CLUSTER SPEC in NEIGHBORS _{Estab,90}		0.018 (0.018)		0.050 (0.014)	0.010 (0.025)
Ln REGIONAL ESTABLISHMENTS		0.213 (0.010)			
EA FEs	No	No	Yes	Yes	Yes
INDUSTRY FEs	No	No	Yes	Yes	Yes
R ²	0.176	0.193	0.440	0.442	0.311

Πίνακας 5: Ανάπτυξη ΕΑ βιομηχανιών στις εγκαταστάσεις εκκίνησης (N=53,213).

Πηγή: (Porter and Stern, 2010).

	ENTRY EMPLOYMENT GROWTH		ENTRY ESTABLISHMENT GROWTH	
	1	2	3	4
Ln ENTRY ₉₁₋₉₄	-0.708 (0.007)	-0.712 (0.007)	-0.872 (0.005)	-0.875 (0.005)
Ln INDUSTRY SPEC ₉₀	0.145 (0.003)	0.139 (0.003)	0.621 (0.010)	0.604 (0.010)
Ln CLUSTER SPEC ₉₀ (Outside the industry)	0.032 (0.003)	0.019 (0.004)	0.035 (0.006)	0.011 (0.007)
Ln LINKED CLUSTERS SPEC ₉₀		0.083 (0.009)		0.185 (0.019)
Ln CLUSTER SPEC in NEIGHBORS ₉₀		0.031 (0.007)		0.068 (0.015)
EA FEs	Yes	Yes	Yes	Yes
INDUSTRY FEs	Yes	Yes	Yes	Yes
R ²	0.325	0.328	0.454	0.455

Πίνακας 6: Ανάπτυξη ΕΑ βιομηχανιών στη είσοδο.

Πηγή: (Porter and Stern, 2010).

	Probit (Marginal effects)	Negative binomial (Incidence-rate ratios)	
	ANY START-UP ACTIVITY (during 2002–2005)	START-UP ESTABLISHMENTS (during 2002–2005)	ANNUAL START-UP ESTABLISHMENTS (1997, 2002)
	1	2	3
ANY START-UP ACTIVITY _{90–96}	0.054 (0.003)	1.349 (0.016)	1.289 (0.019)
Ln INDUSTRY SPEC _{Estab,90}	0.011 (0.000)	1.286 (0.005)	1.360 (0.006)
Ln CLUSTER SPEC _{Estab,90} (Outside the industry)	0.008 (0.002)	1.338 (0.011)	1.385 (0.012)
Ln LINKED CLUSTERS SPEC _{Estab,90}	0.004 (0.003)	1.117 (0.017)	1.097 (0.019)
Ln CLUSTER SPEC in NEIGHBORS _{Estab,90}	0.025 (0.003)	1.107 (0.014)	1.044 (0.015)
EA FEs	Yes	Yes	Yes
INDUSTRY FEs	Yes	Yes	Yes
YEAR FEs			Yes
R ²	0.450		
Log-likelihood	–29,471	–58,404	–63,412
Obs.	103,368	103,014	206,028

Πίνακας 7: Το επίπεδο δραστηριότητας εκκίνησης των ΕΑ βιομηχανιών.

Πηγή: (Porter and Stern, 2010).

	Ln EMPLOYMENT in START-UP SURVIVORS _{2004–2005}		
	1	2	No-zeros N = 11,981 3
Ln START-UP EMPLOYMENT _{91–94}	0.357 (0.010)	0.352 (0.010)	0.158 (0.011)
Ln INDUSTRY SPEC _{Employ,90}	0.116 (0.003)	0.112 (0.003)	0.238 (0.014)
Ln CLUSTER SPEC _{Employ,90} (Outside the industry)	0.024 (0.003)	0.014 (0.004)	0.096 (0.019)
Ln LINKED CLUSTERS SPEC _{Employ,90}		0.078 (0.008)	0.123 (0.027)
Ln CLUSTER SPEC in NEIGHBORS _{Employ,90}		0.016 (0.008)	0.036 (0.026)
EA FEs	Yes	Yes	Yes
INDUSTRY FEs	Yes	Yes	Yes
R ²	0.338	0.339	0.431

Πίνακας 8: Το επίπεδο απασχόλησης των εταιριών εκκίνησης.

Πηγή: (Porter and Stern, 2010).

2.5 Συμπεράσματα και κριτική στο έργο του Porter

Μια ανασκόπηση της μέχρι τώρα βιβλιογραφίας αποκαλύπτει ότι ορισμένοι μελετητές (π.χ., (Gray, 1991; Stopford & Strange, 1991) επικρίνουν την αδυναμία/έλλειψη του Porter για επίσημη αναλυτική μοντελοποίηση, ενώ άλλοι (π.χ., (Bellak & Weiss, 1993; Dunning, 1992; Grant, 1991; Gray, 1991; Rugman & D'Cruz, 1993; Thurow, 1990) αμφισβητούν την πρωτοτυπία του έργου του. Ο Porter έχει επίσης επικριθεί για τον τρόπο που «μεταχειρίζεται» την μακροοικονομική πολιτική (Daly, 1993; Gray, 1991), για την έλλειψη σαφών ορισμών των καθοριστικών παραγόντων καθώς και διαφόρων βασικών όρων (Dobson & Starkey, 1992; Grant, 1991; Thurow, 1990) και ότι δεν έδωσε αρκετή προσοχή στην σύγχρονη θεωρία του εμπορίου (Bellak & Weiss, 1993) καθώς και στο ρόλο του εθνικού πολιτισμού (Van den Bosch & De Man, 1994).

Η μεθοδολογία που χρησιμοποίησε ο Porter έχει επίσης αποτελέσει αντικείμενο πολλών επικρίσεων (Bellak & Weiss, 1993; Jacobs & De Jong, 1992). Η μεγάλη εξάρτηση του κόσμου από τις εξαγωγές ως ένα μέτρο της διεθνούς ανταγωνιστικότητας (Bellak & Weiss, 1993; Cartwright, 1993; Eilon, 1992; Grant, 1991; Rugman & D'Cruz, 1993), η ανεπαρκής επεξεργασία των σχετικά λιγότερο ανταγωνιστικών βιομηχανιών, και η επεξεργασία των πολυεθνικών και άμεσων ξένων επενδύσεων (Bellak & Weiss, 1993; Dunning, 1992; Hodgetts, 1993; Rugman & D'Cruz, 1993; Rugman & Verbeke, 1993; Rugman, 1991) είναι οι σημαντικότερες επικρίσεις που σχετίζονται με τη μεθοδολογία του Porter.

Στον Porter ασκήθηκε επιπλέον κριτική και για το μοντέλο του, το διαμάντι. Σύμφωνα με τους Stopford & Strange (1991) και τους Van den Bosch & De Man (1994), η θεραπεία που προτείνει ο Porter για το ρόλο της κυβέρνησης είναι ανεπαρκής, και αξίζει να εξεταστεί το κατά πόσο ή όχι η κυβέρνηση μπορεί να προστεθεί στο μοντέλο ως ο πέμπτος καθοριστικός παράγοντας. Ο Dunning (1992, 1993), από την άλλη πλευρά, θεωρεί πως ο Porter υποτιμά το ρόλο των πολυεθνικών επιχειρήσεων στην παγκόσμια οικονομία και ότι είναι δυνατόν η «διακρατική επιχειρηματική δραστηριότητα» να αντιμετωπιστεί ως τρίτος εξωγενής παράγοντας, μαζί με την «ευκαιρία» και τη «κυβέρνηση». Επιπρόσθετα, σύμφωνα με τους Van den Bosch & Van Prooijen (1992), δίνεται πολύ λίγη προσοχή στο μοντέλο του Porter στην επίδραση της εθνικής κουλτούρας όσον αφορά τις πηγές του ανταγωνιστικού

πλεονεκτήματος. Παραδέχονται ότι η εθνική κουλτούρα λειτουργεί μέσω άλλων καθοριστικών παραγόντων και για το λόγο αυτό δεν έχει νόημα να προστεθεί ως πέμπτος καθοριστικός παράγοντας, αλλά απαιτούν μια πιο ειδική μεταχείριση για αυτό. Ο Narula (1993) υποστηρίζει ότι το μοντέλο του Porter είναι στατικό, δεδομένου ότι, κατά την άποψή του, ο Porter αποτυγχάνει να αναγνωρίσει το ρόλο της τεχνολογίας στη διαδικασία της ανάπτυξης. Αρκετοί μελετητές (π.χ., Hodgetts, 1993; Rugman & D'Cruz, 1993; Rugman & Verbeke, 1993; Rugman, 1991) μοιράζονται την ιδέα ότι το σύμπλεγμα διπλών ή / και πολλαπλών διαμαντιών μπορεί να αντανakλά τις πηγές του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος καλύτερα από ότι το (μόνο) μοντέλο «διαμάντι» του Porter.

2.6 Σύνοψη κεφαλαίου

Βασικά σημεία της θεώρησης του Porter
<ul style="list-style-type: none"> • Το 1990 ο Porter παρουσίασε τα συμπλέγματα ή αλλιώς τις γεωγραφικές συγκεντρώσεις διασυνδεδεμένων εταιρειών, που αποτελούν ένα χαρακτηριστικό σε κάθε εθνική, περιφερειακή, κρατική ή μητροπολιτική οικονομία, ειδικά στα πιο αναπτυγμένα έθνη.
<ul style="list-style-type: none"> • Ο Porter το 1998 διατύπωσε τη θέση πως το σύμπλεγμα αποτελεί μια γεωγραφική ομάδα διασυνδεδεμένων επιχειρήσεων και συναφών οργανισμών σε συγκεκριμένο τομέα, που συνδέονται από ομοιότητες και συμπληρωματικότητα. Η γεωγραφική σκοπιά των συμπλεγμάτων κυμαίνεται από την περιοχή, το κράτος και την πόλη σε ολόκληρες γειτονικές χώρες. Η γεωγραφική σκοπιά ενός συμπλέγματος σχετίζεται με την απόσταση στην οποία υπάρχουν ενημερωτικές, συναλλακτικές και άλλες δραστηριότητες
<ul style="list-style-type: none"> • Τα συμπλέγματα επηρεάζουν τον ανταγωνισμό με τρεις γενικούς τρόπους οι οποίοι αντικατοπτρίζουν και ενισχύουν τα κομμάτια του διαμαντιού: α) η αύξηση της υπάρχουσας (στατικής) παραγωγικότητας των συστατικών επιχειρήσεων ή βιομηχανιών, β) η αύξηση της ικανότητας των συμμετεχόντων στο cluster για καινοτομία και αύξηση παραγωγικότητας και γ) η ενθάρρυνση δημιουργίας νέων επιχειρήσεων που να υποστηρίζει καινοτομία και επεκτείνει το σύμπλεγμα.
<ul style="list-style-type: none"> • Το 2000 ο Porter υποστήριξε ότι η εθνική παραγωγικότητα τελικά καθορίζεται από την πολυπλοκότητα με την οποία οι επιχειρήσεις ανταγωνίζονται. Αν οι εταιρίες δεν γίνουν πιο παραγωγικές, η οικονομία δεν μπορεί να γίνει πιο παραγωγική. Η πολυπλοκότητα της προσέγγισης των εταιριών στον ανταγωνισμό, καθορίζει τις τιμές των προϊόντων και των

υπηρεσιών τους καθώς και την αποτελεσματικότητα με την οποία παράγονται.
<ul style="list-style-type: none">• Οι πέντε δυνάμεις της ανταγωνιστικότητας σύμφωνα με τον Porter είναι:<ol style="list-style-type: none">1. Απειλή νέων εισροών2. Διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών3. Απειλή υποκατάστατων προϊόντων ή υπηρεσιών4. Διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών5. Ανταγωνισμός μεταξύ υφιστάμενων επιχειρήσεων
<ul style="list-style-type: none">• Η παρουσία ενός ισχυρού cluster που περιβάλλει μια περιοχή-βιομηχανία επιταχύνει την ανάπτυξη στις δραστηριότητες εκκίνησης. Τα clusters συμβάλλουν στο επίπεδο απασχόλησης στις νέες επιχειρήσεις και στις περιφερειακές βιομηχανίες, δείχνοντας έτσι ότι το ισχυρό περιβάλλον των cluster ενισχύει την επιχειρηματική δραστηριότητα. Τα clusters έχουν σημαντικό ρόλο στην δημιουργία νέων επιχειρήσεων αλλά και νέων εγκαταστάσεων ήδη υπαρχόντων επιχειρήσεων. Έτσι οι επιχειρήσεις μπορούν να ψάξουν συμπληρωματικά περιφερειακά cluster, επωφελούμενες από το συγκριτικό πλεονέκτημα της κάθε θέσης.

Κεφάλαιο 3: Ο χωρικός ανταγωνισμός και ο ανταγωνισμός επιχειρήσεων βάσει της θεωρίας του Krugman

Ο Krugman είναι καθηγητής οικονομικών και διεθνών σχέσεων στο Princeton, διδάσκει στο London School of Economics και είναι πολύ γνωστός ως αρθρογράφος των "New York Times". Η βράβειυσή του με το μετάλλιο του John Bates Clark τον κατέστησε, το 1991, τον νεότερο επιστήμονα, τότε τριάντα επτά ετών, που συμπεριλήφθηκε στον κατάλογο των υποψηφίων νομπελιστών για τις οικονομικές επιστήμες. Τον Δεκέμβριο του 2008 του απονεμήθηκε το βραβείο Νόμπελ Οικονομικών Επιστημών για την πρωτοποριακή εργασία του πάνω στη Νέα Θεωρία Εμπορίου και στη Νέα Οικονομική Γεωγραφία. Ο Krugman είναι γνωστός στον ακαδημαϊκό χώρο κυρίως για την εργασία του σχετικά με την παγκόσμια οικονομία (συμπεριλαμβανομένης της θεωρίας του εμπορίου, της οικονομικής γεωγραφίας και των διεθνών χρηματοοικονομικών υπηρεσιών), τις παγίδες ρευστότητας και την σημερινή κρίση. Ο Krugman πλέον κατατάσσεται ανάμεσα στους πιο σημαντικούς ακαδημαϊκούς στοχαστές των ΗΠΑ (Wolf, 2009).

Ο Krugman περιγράφει την εθνική ανταγωνιστικότητα ως μια «επικίνδυνη εμμονή» που εγείρει σημαντικά ζητήματα, καθώς υποστηρίζει πως η έννοια αυτή είναι πολύ συγκεκριμένη και πως η αναλογία μεταξύ της επιχείρησης και του έθνους είναι εσφαλμένη. Αυτή του η άποψη έχει γίνει αποδεκτή από τους υποστηρικτές της έννοιας της μακροοικονομικής ανταγωνιστικότητας, η οποία θα μπορούσε να απεικονιστεί ως ακολούθως: η ανταγωνιστικότητα ενός έθνους αντιπροσωπεύεται από τον βαθμό στον οποίο σε μια ελεύθερη οικονομία, αυτό μπορεί να παράγει αγαθά και υπηρεσίες που πληρούν τις απαιτήσεις της διεθνούς αγοράς, προσομοιώνοντας την ίδια στιγμή μια πραγματική αύξηση των εισοδημάτων των πολιτών. Σε εθνικό επίπεδο, η ανταγωνιστικότητα βασίζεται στις οικονομικές επιδόσεις και στην ικανότητα μιας οικονομίας να μετατρέπει τα αποτελέσματα που προκύπτουν από τις παραγωγικές δραστηριότητες για την αύξηση των εισοδημάτων. Η ανταγωνιστικότητα συνδέεται συχνά με την άνοδο του βιοτικού επιπέδου και την με αύξηση των ευκαιριών απασχόλησης αλλά και με την ικανότητα ενός έθνους να τηρεί τις υποχρεώσεις του σε διεθνές επίπεδο. Με άλλα λόγια, η ανταγωνιστικότητα δεν

αποτελεί μόνο ένα μέτρο της ικανότητας μιας χώρας να πουλά τα προϊόντα της σε διεθνές επίπεδο και να διατηρεί μια εμπορική ισορροπία (Krugman, 2008).

Παρά το γεγονός ότι η έννοια της εθνικής ανταγωνιστικότητας χρησιμοποιείται ευρέως από τους φορείς χάραξης της οικονομικής πολιτικής, τόσο σε εθνικό όσο και σε διεθνές επίπεδο, ωστόσο υπήρξε αντικείμενο δριμύτατης κριτικής για τον ίδιο τον Krugman. Ο Krugman θεωρεί την ανταγωνιστικότητα ως μια ασήμαντη έννοια και ιδιαίτερα στα χέρια των αφελών φορέων χάραξης της πολιτικής ως «μια επικίνδυνη εμμονή» με επιβλαβείς συνέπειες. Μάλιστα, σύμφωνα με τα λεγόμενά του, η ανταγωνιστικότητα οδηγεί, άμεσα ή έμμεσα, σε κακές οικονομικές πολιτικές σε ένα ευρύ φάσμα ζητημάτων/θεμάτων. Το 1994, ο Krugman, ο τότε νεαρός οικονομολόγος άσκησε μια σοβαρή κριτική υποστηρίζοντας ότι η ανταγωνιστικότητα ήταν μια χωρίς νόημα έννοια όταν εφαρμόζεται στις εθνικές οικονομίες (Krugman, 1994). Αντ' αυτού, εξέφρασε την άποψη πως «το διεθνές εμπόριο δεν σχετίζεται με τον ανταγωνισμό και ότι είναι μια αμοιβαίως επωφελής ανταλλαγή» (Krugman, 1996).

Θα πρέπει στο σημείο αυτό να ειπωθεί πως ο Krugman σωστά υποστηρίζει ότι η ανταγωνιστικότητα ενός έθνους είναι εννοιολογικά διαφορετική από εκείνη μιας εταιρείας/οργανισμού. Σίγουρα, αν μια εταιρεία/οργανισμός δεν είναι ανταγωνιστικός, τότε το πιο πιθανό είναι ο οργανισμός να μην είναι βιώσιμος οικονομικά, κάτι που θα τον οδηγήσει τελικά σε πτώχευση. Δεν υπάρχει όμως παρόμοια αναλογία για μια χώρα. Ακόμη και αν η κατάσταση του ισοζυγίου πληρωμών της είναι μη βιώσιμη, ακόμα και καταρρεύσει οικονομικά, η χώρα, σε αντίθεση με τις τράπεζες και τις εταιρείες, δεν παύει να υφίσταται (Krugman, 1994).

Ούτε μπορεί να αμφισβητήσει κανείς το επιχείρημα του Krugman ότι τα εμπορικά ελλείμματα και πλεονάσματα μιας χώρας αποτελούν ακατάλληλο μέτρο για τη μέτρηση της ανταγωνιστικότητας της. Ενώ ένα εμπορικό έλλειμμα μπορεί να προκύψει από τις μέτριες επιδόσεις της χώρας στον τομέα των εμπορεύσιμων αγαθών της, μπορεί επίσης να είναι και το αποτέλεσμα μιας μεγάλης εισροής ξένων επενδύσεων, η οποία (εισροή) ταυτίζεται με την ανταγωνιστική της δύναμη. Ένα εμπορικό πλεόνασμα της χώρας στέλνει επίσης ένα διφορούμενο μήνυμα, καθώς το πλεόνασμα αυτό μπορεί να οφείλεται στο χαμηλό επίπεδο της εθνικής οικονομικής δραστηριότητας ή σε ισχυρές εξαγωγικές επιδόσεις (Krugman, 1997).

Ωστόσο, ορισμένοι μελετητές, που αντιλαμβάνονται πολύ καλά ότι το εμπορικό ισοζύγιο μιας χώρας δεν αποτελεί ένα καλό μέτρο της ανταγωνιστικότητας

της, έχουν καταλήξει σε μια εναλλακτική διατύπωση της εθνικής ανταγωνιστικότητας, που είναι πιο δύσκολο για τον Krugman να αμφισβητήσει. Ο Tyson (1992) ορίζει την ανταγωνιστικότητα ως την «ικανότητα μιας χώρας να παράγει αγαθά και υπηρεσίες που ικανοποιούν το κριτήριο του διεθνούς ανταγωνισμού, ενώ οι πολίτες της απολαμβάνουν ένα βιοτικό επίπεδο που είναι τόσο αυξανόμενο όσο και βιώσιμο». Η διατύπωση του Tyson συνεπάγεται ότι ανταγωνιστική χώρα είναι εκείνη που είναι σε θέση να παράγει εμπορεύσιμα αγαθά, που βρίσκονται σε επαρκή ζήτηση τόσο στο εσωτερικό όσο και στις διεθνείς αγορές, όπως και ότι η εμπορική της δραστηριότητα θα είναι σε ισορροπία, χωρίς η χώρα να χρειάζεται να καταφύγει σε συνεχή υποτίμηση του νομίσματός της ή να λειτουργεί σε επίπεδο δραστηριότητας κάτω από αυτό του πλήρους δυναμικού της οικονομίας (Tyson, 1992).

Σε αυτόν τον ορισμό της ανταγωνιστικότητας, ο Krugman προβάλλει δύο ενστάσεις. Η πρώτη έγκειται στο ότι για μια σχετικά κλειστή οικονομία, όπως για παράδειγμα ήταν η οικονομία των ΗΠΑ το 1950 όπου η εμπορική δραστηριότητα ήταν μικρή σε σχέση με το ΑΕΠ, ακόμη και αν μια σταθερή υποτίμηση του νομίσματος ήταν απαραίτητη για την εξισορρόπηση του εμπορίου, η επίδραση της στην αγοραστική δύναμη των πολιτών της χώρας θα ήταν αμελητέα. Η δεύτερη έγκειται στο ότι, υπό τις συνθήκες μιας σχετικά κλειστής οικονομίας, το βιοτικό επίπεδο μιας χώρας αποτελεί, σχεδόν εξ ολοκλήρου, συνάρτηση του ρυθμού αύξησης της εγχώριας παραγωγικότητας της και όχι συνάρτηση της αύξησης της παραγωγικότητας σε σχέση με τους ανταγωνιστές της (Krugman, 1991a).

Παραδέχεται πως, αν το εμπόριο αποτελούσε ένα μεγάλο μέρος του ΑΕΠ, κάθε υποτίμηση του νομίσματος, για να διατηρηθεί η ισορροπία στις συναλλαγές, θα μπορούσε κατ' αρχήν να έχει αρνητική επίδραση στο ρυθμό αύξησης των πραγματικών εισοδημάτων. Ωστόσο, στην πραγματικότητα, όπως ο ίδιος υποστηρίζει, αφού οι εξαγωγές των ΗΠΑ είναι μόνο το 10% του ΑΕΠ, οι σχετικές προσαρμογές των τιμών μέσω της συναλλαγματικής ισοτιμίας δεν μπορεί να έχουν σημαντική επίδραση στη συνολική αγοραστική δύναμη. Περαιτέρω υποστηρίζει ότι η κριτική του για την έννοια της εθνικής ανταγωνιστικότητας είναι εμπειρική και ότι μπορεί να εφαρμοστεί σε προηγμένες οικονομίες. Συγκεκριμένα αναφέρει πως «ενώ θα μπορούσαν να προκύψουν προβλήματα ανταγωνιστικότητας, αρχικά ως ένα πρακτικό ή εμπειρικό ζήτημα, ωστόσο τα μεγάλα έθνη του κόσμου δεν έχουν σημαντικού βαθμού οικονομικό ανταγωνισμό μεταξύ τους». Με την άποψή του όμως αυτή ο

Krugman δεν σχολιάζει συγκεκριμένα κατά πόσον ή όχι η έννοια της εθνικής ανταγωνιστικότητας είναι χρήσιμη σε σχέση με τις αναπτυσσόμενες χώρες. Ωστόσο, μια σαφής επίπτωση της ανάλυσης του είναι πως η ιδέα του αυτή είναι πιθανό να είναι πολύ περισσότερο εφαρμόσιμη σε χώρες που έχουν συνήθως μια πιο ανοικτή και λιγότερο διαφοροποιημένη οικονομία (Krugman, 1991a).

Έτσι, σύμφωνα με την άποψη του Krugman, τα οικονομικά προβλήματα των βιομηχανικών χωρών - ανεργία, αποβιομηχάνιση, χαμηλοί ρυθμοί αύξησης του κατά κεφαλήν εισοδήματος - δεν μπορούν να αποδοθούν σε μια μη ανταγωνιστική θέση όσον αφορά τον ανταγωνισμό μεταξύ των χωρών. Η ασθενής απόδοση οφείλεται σε προβλήματα στο εσωτερικό των οικονομιών όπως: η χαμηλή αύξηση της παραγωγικότητας, η φυσική τάση στις προηγμένες βιομηχανικές οικονομίες για ταχύτερη αύξηση του ρυθμού απασχόλησης από το ρυθμό βιομηχανοποίησης, καθώς και προβλήματα που σχετίζονται με τη νομοθεσία, την κοινωνική πρόνοια και τη νομισματική συγκράτηση (Krugman, 1996).

Σε αυτές τις αναλυτικές και εμπειρικές θέσεις, ως προς την έννοια της ανταγωνιστικότητας, ο Krugman προσθέτει σημαντικές κανονιστικές διαρθρώσεις. Θεωρεί την προσοχή που δίδεται στη διεθνή ανταγωνιστικότητα από τους φορείς χάραξης πολιτικής και τους διεθνείς οργανισμούς ως επικίνδυνη. Αυτό συμβαίνει επειδή, όπως ο ίδιος πιστεύει, οι υπεύθυνοι χάραξης της πολιτικής τείνουν κακώς να βλέπουν τις οικονομικές αλληλεπιδράσεις μεταξύ των χωρών ως ένα «παιχνίδι» περισσότερο μηδενικού παρά θετικού αθροίσματος. Τέτοιες ουσιαστικά μερκαντιλιστικές παρανοήσεις, σχετικά με το ρόλο του εμπορίου, μπορούν, κατά την άποψή του, να οδηγήσουν τελικά στον προστατευτισμό, ή σε ακόμα χειρότερες πολιτικές (Krugman, 1994).

Το 1994, ο Krugman, συμμετέχοντας στις τότε συζητήσεις για το θέμα, υποστήριξε ότι η στρατηγική θεωρία του εμπορίου αποδυναμώνει ουσιαστικά το ελεύθερο εμπόριο. Ωστόσο, ο ίδιος ισχυρίστηκε ότι ακόμη και σε ένα κόσμο ατελούς ανταγωνισμού και αυξανόμενων κλίμακας αποδόσεων, τα κέρδη που μια χώρα μπορεί να αποκομίσει από τους στρατηγικούς περιορισμούς στο εμπόριο είναι εμπειρικά πολύ μικρά. Αυτά τα κέρδη, κατά την άποψή του, είναι πολύ μικρότερα από τους κινδύνους που διατρέχει η χώρα, ήτοι τα αντίποινα, ο προστατευτισμός και τελικά ο εμπορικός πόλεμος. Ως εκ τούτου, προτείνει την «εγκατάλειψη της μεταφορικής χρήσης» του όρου ανταγωνιστικότητα και της «ρητορικής» περί

ανταγωνιστικότητας από τους παγκόσμιους ηγέτες, τους υπεύθυνους χάραξης της πολιτικής και κάποιους άστοχους οικονομολόγους (Krugman, 1994).

Όπως και ο Krugman, ορισμένοι οικονομολόγοι απορρίπτουν την έννοια του χωρικού ανταγωνισμού. Όμως η πραγματικότητα απέχει πολύ από την άποψη αυτή, καθώς τα έθνη ανταγωνίζονται μεταξύ τους για την πρόσβαση τους στους παγκόσμιους φυσικούς και κεφαλαιουχικούς πόρους. Αυτοί οι οικονομολόγοι μπορεί να ισχυρίζονται ότι ένα έθνος δεν είναι μια ενιαία οντότητα και ότι αποτελείται από πολλές βιομηχανίες και επιχειρήσεις και ως εκ τούτου δεν είναι τα έθνη, αλλά οι επιχειρήσεις που ανταγωνίζονται (Krugman, 1994). Αυτό το επιχείρημα ακούγεται αληθές, αλλά δεν είναι χρήσιμο, διότι οι εθνικοί φορείς (δηλαδή, οι κυβερνήσεις και οι πολιτικοί τους) βασίζονται στον ανταγωνισμό, δρουν βάσει αυτού και συμμετέχουν σε αυτόν έχοντας τον ως γνώμονα στις εθνικές τους πολιτικές. Ως εκ τούτου, μπορεί κανείς να ισχυριστεί ότι τα κράτη πράγματι ανταγωνίζονται μεταξύ τους και ότι είναι αντιφατικό και δύσκολο να φανταστεί κάποιος το αντίθετο, όταν οι εθνικοί πολιτικοί, οι ηγέτες των επιχειρήσεων και ακόμη και το ευρύ κοινό, μιλούν για τον χωρικό ανταγωνισμό.

Ο Kay (2005) στο έργο του επανέλαβε το σκεπτικό του Krugman, ότι δηλαδή είναι αναμφισβήτητο το γεγονός πως οι χώρες δεν είναι/συμπεριφέρονται όπως οι επιχειρήσεις, μιας και οι μη ανταγωνιστικές χώρες δεν «εξαφανίζονται» (Kay, 2005). Αντίθετα, ο Peterson (2005) στη δική του μελέτη αμφισβήτησε αυτή την άποψη, επισημαίνοντας ότι τα κράτη, που έχουν αποτύχει να παραμείνουν οικονομικά ανταγωνιστικά και στρατιωτικά ισχυρά (το τελευταίο επισημαίνει πως συχνά είναι συνάρτηση του πρώτου), όντως εξαφανίζονται σε κάποιες περιπτώσεις, κυρίως εξαιτίας εσωτερικών αναταραχών ή εξωτερικών εισβολών. Τα παραδείγματα που έδωσε περιλάμβαναν τη Σοβιετική Ένωση, τη Δημοκρατία του Νοτίου Βιετνάμ και τη Λαϊκή Δημοκρατία της Υεμένης. Εκτός από αυτά τα ιστορικά παραδείγματα, από οικονομικής απόψεως, ένας από τους λόγους, για τους οποίους οι χώρες δεν εξαφανίζονται όπως οι επιχειρήσεις, αφορά απλώς και μόνο στο γεγονός ότι μπορούν να αθετήσουν την αποπληρωμή των χρεών τους όταν κηρύξουν πτώχευση, ενώ οι εταιρείες δεν έχουν αυτή την επιλογή. Πολλές από τις χώρες που χρεωκόπησαν ακολούθησαν αυτή την επιλογή, όπως το Μεξικό το 1982 όταν αντιμετώπισε την κρίση του χρέους του. Έτσι, η ιδέα ότι η ανταγωνιστικότητα σε εθνικό επίπεδο είναι άνευ σημασίας μόνο και μόνο επειδή οι χώρες δεν παύουν να υπάρχουν όπως οι επιχειρήσεις, μπορεί να αμφισβητηθεί. Η θέση αυτή είναι θεμιτή και ιδιαίτερος

σημαντική καθώς μπορεί σε πρωταρχικό στάδιο να συμβάλλει στο τρόπο με τον οποίο η οικονομική ανταγωνιστικότητα μιας χώρας μπορεί να βελτιωθεί, ώστε να αποφευχθεί η πτώχευση της (Peterson, 2005).

Η θεωρία του συγκριτικού πλεονεκτήματος υπήρξε ένα θεμελιώδες στοιχείο της νεοκλασικής θεωρίας του εμπορίου, για την οποία ο Krugman πιστεύει ότι εξακολουθεί να είναι η βάση για τη διεθνή οικονομία (Krugman, 1993). Ωστόσο, η θεωρία του συγκριτικού πλεονεκτήματος έχει επικριθεί ως στατική (Kitson, Martin, & Tyler, 2004), βάσει των προβληματικών υποθέσεων (Dunning, 1995), καθώς και επειδή δεν είναι σε θέση να εξηγήσει μεγάλο μέρος της πραγματικότητας, όπως το «παράδοξο του Leontief» (Leontief, 1953), το ενδοκλαδικό εμπόριο μεταξύ των ανεπτυγμένων εθνών (Krugman, 1979, 1980, 1981), καθώς και τη διάρθρωση του εμπορίου των αναπτυσσόμενων εθνών (Lall, 2001). Μερικοί μελετητές επισημαίνουν επίσης ότι το συγκριτικό πλεονέκτημα όσον αφορά το εμπόριο δεν είναι ένα πραγματικό πλεονέκτημα σε σχέση με τις άλλες χώρες, διότι κάθε χώρα έχει συγκριτικό πλεονέκτημα εξ' ορισμού (Adams, Gangnes, & Shachmurove, 2006). Οι συστάσεις της οικονομικής πολιτικής που βασίζονται στο συγκριτικό πλεονέκτημα είναι μερικές φορές καλύτερες, όπως και στην περίπτωση της οικονομικής ανάπτυξης της Ιαπωνίας μετά τον Δεύτερο Παγκόσμιο Πόλεμο (Gilpin, 1996). Ο Hämäläinen (2003) υποστηρίζει ότι οι χώρες που οικοδομούν τις πολιτικές τους, βασιζόμενες στο συγκριτικό πλεονέκτημα, διατρέχουν το κίνδυνο της παραμέλησης μιας μεγάλης ποικιλίας πολιτικών που αυξάνουν την αποτελεσματικότητα και προάγουν την ανάπτυξη, οι οποίες απορρέουν από τη διεισδυτικότητα των αποτυχιών της αγοράς στις σύγχρονες οικονομίες (Hämäläinen, 2003).

Παρ' όλα αυτά, ορισμένοι οικονομολόγοι εξακολουθούν να υποστηρίζουν ότι οι εταιρείες των διαφορετικών εθνών και όχι τα ίδια τα έθνη είναι σε ανταγωνισμό μεταξύ τους. Ακόμα και ο Porter, ο οποίος έκανε την έννοια του «ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος των εθνών» δημοφιλή, ισχυρίζεται ότι «οι επιχειρήσεις είναι εκείνες που ανταγωνίζονται στη βιομηχανία και όχι τα έθνη» (Porter, 1990). Μερικοί μελετητές υποστηρίζουν επίσης ότι ενώ είναι αρκετά σαφές το τι σημαίνει ο όρος ανταγωνιστικότητα, ωστόσο η έννοια της εθνικής ανταγωνιστικότητας είναι αόριστη (Krugman, 1994).

3.1 Είναι η ανταγωνιστικότητα μια επικίνδυνη εμμονή;

Όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, ο Krugman (1994) θεωρεί την ανταγωνιστικότητα ως μια «επικίνδυνη εμμονή» για τρεις λόγους: πρώτον γιατί η επιδίωξη βελτίωσης της εθνικής ανταγωνιστικότητας θα μπορούσε να οδηγήσει σε κακή κατανομή των πόρων, δεύτερον γιατί θα μπορούσε να οδηγήσει σε προστατευτισμό και εμπορικούς πολέμους και τρίτον γιατί θα μπορούσε να οδηγήσει σε κακή δημόσια πολιτική όσον αφορά ένα φάσμα σημαντικών ζητημάτων.

Η ανησυχία του Krugman σχετικά με τη σπάταλη/δαπάνη του δημόσιου χρήματος δόθηκε για την ενίσχυση της εθνικής ανταγωνιστικότητας γίνεται εμφανής και κατανοητή από το παράδειγμα που ο ίδιος δίνει για την κυβέρνηση των ΗΠΑ, η οποία ανταγωνίζεται την Σοβιετική Ένωση, δαπανώντας σημαντικό ποσό χρημάτων για επισφαλή αντικείμενα όπως είναι για π.χ. τα καταφύγια. Σύμφωνα με τα λεγόμενα του Krugman, περί της κακής κατανομής των πόρων, προκειμένου μια χώρα να αποκτήσει την υψηλότερη απόδοση μιας επένδυσης, πρέπει να επικεντρώσει τους περιορισμένους της πόρους σε τομείς με συγκριτικά πλεονεκτήματα. Η διοχέτευση πόρων σε περιοχές που δεν έχουν συγκριτικό πλεονέκτημα, θα μειώσει τους πόρους που μπορούν να επενδυθούν σε κερδοφόρους τομείς, όπου η χώρα διαθέτει συγκριτικό πλεονέκτημα. Δεδομένου ότι είναι αβέβαιο κατά πόσο μια τέτοια εκτροπή των επενδύσεων μπορεί να μετατραπεί με επιτυχία σε κερδοφόρα, το αποτέλεσμα της εκτροπής πόρων επηρεάζει αρνητικά την απόδοση των περιοχών με συγκριτικό πλεονέκτημα λόγω της μείωσης των επενδύσεων. Ως εκ τούτου, οποιαδήποτε εκτροπή των επενδύσεων σε τομείς που η χώρα δεν διαθέτει συγκριτικό πλεονέκτημα μπορεί να θεωρηθεί ως μια σπατάλη πόρων (Krugman, 1994).

Ωστόσο, ο Krugman αναγνωρίζει ότι η επαγόμενη ψυχροπολεμική υστερία της δεκαετίας του 1950, που οδήγησε την κυβέρνηση των ΗΠΑ να ξοδέψει χρήματα για πράγματα όπως οι αυτοκινητόδρομοι και η επιστημονική εκπαίδευση, αποδείχτηκε χρήσιμη για την εθνική ανταγωνιστικότητα και την οικονομική ευημερία μακροπρόθεσμα. Προφανώς, η δυνατότητα της σπατάλης των δαπανών δεν δικαιολογεί την εγκατάλειψη κάθε δαπάνης με σκοπό τη βελτίωση της εθνικής ανταγωνιστικότητας. Υπάρχουν αρκετοί λόγοι που κρύβονται πίσω από μια επένδυση. Σύμφωνα με τη θεωρία χρηματοδότησης, ο χαμηλός κίνδυνος επενδύσεων συνδέεται με χαμηλή αναμενόμενη απόδοση, ενώ ο υψηλός συνδέεται με υψηλή

αναμενόμενη απόδοση. Το να εστιάσει κανείς στο γνωστό συγκριτικό πλεονέκτημα είναι μια επένδυση χαμηλού κινδύνου, η οποία φέρνει χαμηλή αναμενόμενη απόδοση αν και θα μπορούσε να είναι η υψηλότερη δυνατή προς το παρόν. Αντίθετα, η εκτροπή/επένδυση κάποιων πόρων σε τομείς/περιοχές, όπου η χώρα δεν έχει συγκριτικό πλεονέκτημα προς το παρόν, θα μπορούσε να μετατρέψει τις περιοχές αυτές σε κερδοφόρες στο μέλλον, χωρίς όμως αυτό να είναι βέβαιο. Η απόδοση των επενδύσεων αυτών θα μπορούσε να αντισταθμίσει τις απώλειες, που προκαλούνται από τη μείωση των επενδύσεων στις περιοχές με συγκριτικό πλεονέκτημα (Krugman, 2008).

Ένα καλό παράδειγμα αυτού είναι η επένδυση στη βασική επιστημονική έρευνα. Η επιστημονική έρευνα δεν δημιουργεί άμεση απόδοση/επιστροφή, αλλά έχει μεγάλες δυνατότητες για υψηλές αποδόσεις σε μακροπρόθεσμο ορίζοντα. Πολλές προηγμένες χώρες δαπανούν πολλά χρήματα για τη βασική έρευνα, την οποία δεν θεωρούν ως σπάταλη δαπανών. Επιπλέον, υπάρχει μια ευεργετική επίδραση της μάθησης μέσα από την πράξη, καθώς οι κυβερνήσεις μπορούν να μάθουν από τις δικές τους ενέργειες και να βελτιώσουν την αποτελεσματικότητα και την αποδοτικότητα των δαπανών τους. Με αυτή την έννοια, υπάρχει μια ανάγκη για τους μελετητές να διεξάγουν έρευνα ανταγωνιστικότητας, προκειμένου να γίνουν περισσότερο κατανοητές οι αληθινές πηγές της εθνικής ανταγωνιστικότητας, γεγονός που με τη σειρά του μπορεί να μειώσει την σπατάλη των δαπανών για τον τομέα αυτό (Krugman, 2008).

Όλες σχεδόν οι σημερινές ανεπτυγμένες χώρες έχουν θωρακίσει τις οικονομίες τους χρησιμοποιώντας προστατευτικά και άλλα κυβερνητικά μέτρα παρέμβασης στο παρελθόν. Η ιστορία έχει αποδείξει ότι τα μέτρα αυτά είναι αναγκαία για την προστασία των αυτοχθόνων βιομηχανιών που δεν είναι ακόμα κερδοφόρες, ιδίως στις αναπτυσσόμενες χώρες. Είναι εξαιρετικά δύσκολο, αν όχι εντελώς αδύνατο, για τις τεχνολογικά καθυστερημένες χώρες να αναπτυχθούν δίχως να πάρουν μέτρα προστασίας του εμπορίου. Ως εκ τούτου, το να πιέζουν οι πλούσιες χώρες για ελεύθερο εμπόριο και ελεύθερες αγορές στον αναπτυσσόμενο κόσμο, στο όνομα των «ίσων όρων του ανταγωνισμού» με σκοπό να αναπτυχθούν ακόμα περισσότερο οι ίδιες είναι αδικαιολόγητο (Chang, 2008). Ο Reinert (1995) κάνει μια πειστική υπόθεση για το πώς οι ανεπτυγμένες χώρες έγιναν πλούσιες. υποστηρίζει ότι χρησιμοποίησαν ενεργά την προστασία του εμπορίου και της βιομηχανικής πολιτικής

στις διαδικασίες ανάπτυξής τους, κάτι που φαίνεται να είναι ουσιαστικά «λάθος» από την πλευρά των κυρίαρχων οικονομικών του σήμερα (Reinert, 1995).

Με βάση την παραπάνω ανάλυση, μπορεί κανείς να απορρίψει τον ισχυρισμό του Krugman ότι η ανταγωνιστικότητα είναι μια επικίνδυνη εμμονή. Πολλοί μελετητές (Grabowski, 1994; Hausmann & Klinger, 2006; Rodrik, 2006; Wade, 1990, 2004) δικαίωσαν τον σημαντικό ρόλο της κυβέρνησης στην αντιμετώπιση των ανεπαρκειών της αγοράς και την ενίσχυση των θεμελίων της εθνικής ανταγωνιστικότητας. Ο Prestowitz (1994) υποστηρίζει ότι η ανταγωνιστικότητα αποτελεί βασική ανησυχία. Ο Burton (1994) επισημαίνει επίσης ότι ο Krugman επικεντρώνεται πάρα πολύ, σχεδόν υπερβολικά, στο διεθνές εμπόριο. Όμως η ανταγωνιστικότητα σχετίζεται επίσης με τις επενδύσεις, την τεχνολογία και το ανθρώπινο δυναμικό, τα οποία μαζί με το διεθνές εμπόριο αποτελούν τα δομικά στοιχεία της παραγωγικότητας. Ο Lall (2001) επανέλαβε την άποψη αυτή επισημαίνοντας ότι η ανάλυση της ανταγωνιστικότητας είναι «ένας τρόπος ενσωμάτωσης πολλών κλάδων της οικονομικής ανάλυσης» και ότι αν γίνεται με σωστό τρόπο μπορεί να χρησιμεύσει ως ένα «πολύτιμο εργαλείο της πολιτικής» (Lall, 2001).

Είναι ειρωνικό το ότι, ενώ το πνεύμα και η έννοια της εθνικής ανταγωνιστικότητας είναι σίγουρα μετέωρη, ωστόσο οι επαγγελματίες οικονομολόγοι γενικά αποφεύγουν να το συζητάνε. Ο Hämmäläinen (2003) αποδίδει την έλλειψη ενδιαφέροντος των οικονομολόγων για το θέμα της ανταγωνιστικότητας σε δύο λόγους. Πρώτον, τα θέματα που έχουν ανακύψει όσον αφορά την ανταγωνιστικότητα, σε αντίθεση με τη βασική αρχή του καθιερωμένου θεωρητικού μοντέλου των επικρατούντων οικονομικών, την καθιστούν «παράνομο» αντικείμενο έρευνας για πολλούς οικονομολόγους. Ο Chang (2005) υποστηρίζει ότι το ελεύθερο εμπόριο λειτουργεί καλά μόνο στον φανταστικό θεωρητικό κόσμο των τέλει αγορών. Επιπλέον διατυπώνει πως η «προκαταρκτική κατάσταση» των θεωριών της ανταγωνιστικότητας είναι ένας εύκολος στόχος για τις κριτικές επιθέσεις των οικονομολόγων, οι οποίοι προσπαθούν να προστατεύσουν το παλιό θεωρητικό πρότυπο. Είναι ευρέως αποδεκτό ότι η ανταγωνιστικότητα σε εθνικό επίπεδο είναι δύσκολο να προσδιοριστεί, να μετρηθεί και να εξηγηθεί. Ο όρος χρησιμοποιείται συχνά χαλαρά και μερικές φορές με αντιφατικές έννοιες σε διάφορα χωρία του ίδιου άρθρου ή της ίδιας μελέτης/έκθεσης (Hatzichronoglou, 1996). Η έρευνα για την ανταγωνιστικότητα υστερεί ακόμα και σήμερα σε ακρίβεια και αυστηρότητα στο

στάδιο της ανάπτυξης του τομέα. Παρ' όλα αυτά, δεν είναι πρόπον να απορρίψει κανείς εντελώς ολόκληρη την έννοια της εθνικής ανταγωνιστικότητας μόνο και μόνο επειδή η έρευνα για αυτή είναι προκαταρκτική.

Η ανταγωνιστικότητα μπορεί να αναφέρεται σε διάφορες κλίμακες συμπεριλαμβανομένης της μεσοοικονομικής (εταιρεία) και της μακροοικονομικής (έθνος και εμπορικός συνασπισμός) και, ίσως λιγότερο συχνά, σε έννοιες της ατομικής «ανταγωνιστικότητας». Χρησιμοποιείται σε μια ποικιλία πειθαρχικών πλαισίων: περιθωριακές αντιλήψεις του κόστους και των τιμών, μορφές πολιτικής οικονομίας και ιδεολογικές αντιλήψεις γύρω από το εμπόριο και την εμπορευματοποίηση. Από πολιτικής απόψεως, το ενδιαφέρον για την ανταγωνιστικότητα πηγαινει πέρα από την επιχείρηση και φτάνει στο επίπεδο των περιφερειακών συσπειρώσεων και των εθνικών οικονομιών (Hausmann & Klinger, 2006).

Στη σημερινή παγκόσμια οικονομία, με τα προηγμένα συστήματα των μεταφορών και της επικοινωνίας, οι πολυεθνικές εταιρείες μπορούν εύκολα να διαχωρίσουν τα διάφορα στοιχεία της αλυσίδας παραγωγής, έτσι ώστε κάθε στοιχείο να βρίσκεται εκεί όπου οι συνθήκες είναι πιο ευνοϊκές. Κατά συνέπεια, οι χωρικές πτυχές του συγκριτικού πλεονεκτήματος έχουν γίνει λιγότερο καθοριστικές. Η ανταγωνιστικότητα δεσμεύεται λιγότερο από τους φυσικούς πόρους και τα γεωγραφικά κληροδοτήματα, και περισσότερο από τη συσσώρευση κεφαλαίου (τόσο φυσικού όσο και ανθρώπινου), τον «σχηματισμό» δεξιοτήτων, την εξέλιξη της τεχνολογίας και την στρατηγική αξιοποίηση και αποτελεσματική χρήση του παγκόσμιου καταμερισμού της εργασίας (Acs & Armington, 2006).

Η συνεισφορά του Krugman έγκειται στην απεικόνιση του πώς η εμπορική ανταγωνιστικότητα δεν μπορεί να εξισωθεί άμεσα με άλλους δείκτες της ανταγωνιστικότητας, όπως τα πρότυπα ανάπτυξης ή ζωής. Όπως ο Krugman υποστηρίζει, οι εμπορικές επιδόσεις είναι άμεσα συνδεδεμένες με τις συναλλαγματικές ισοτιμίες, και αν μια χώρα έχει δικαίωμα στη συναλλαγματική ισοτιμία, τότε δεν έχει σημασία πόσο ανταγωνιστική είναι με άλλους τρόπους, μπορεί να εξακολουθήσει να διατηρεί μια θετική επίδοση της εμπορικής της εικόνας.

Ωστόσο, η εμπορική ανταγωνιστικότητα, που προκαλείται από μια υποτίμηση του εθνικού νομίσματος, μπορεί να σχετίζεται αρνητικά με το βιοτικό επίπεδο. Ως εκ τούτου, οι καταναλωτές, θα πληρώνουν περισσότερα, λόγω των υψηλότερων τιμών, για τις εισαγωγές προϊόντων από το εξωτερικό. Αυτό είναι προφανώς πολύ σημαντικό

σε μια παγκοσμιοποιημένη οικονομία. Επιπλέον, ο Krugman υποστήριξε ότι το βιοτικό επίπεδο είναι συχνά πιο σχετικό με εγχώριους παράγοντες, όπως είναι η αύξηση της παραγωγικότητας, και όχι με το εξωτερικό εμπόριο (Camagni, 2002).

3.2 Η νέα οικονομική γεωγραφία

Ο Krugman είναι γνωστός στον ακαδημαϊκό χώρο κυρίως για την εργασία του σχετικά με την παγκόσμια οικονομία (συμπεριλαμβανομένης της θεωρίας του εμπορίου, της οικονομικής γεωγραφίας και των διεθνών χρηματοοικονομικών υπηρεσιών), τις παγίδες ρευστότητας και την σημερινή κρίση. Ο Krugman πλέον κατατάσσεται ανάμεσα στους πιο σημαντικούς ακαδημαϊκούς στοχαστές των ΗΠΑ.

Όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, μία από τις θεωρίες για τις οποίες έγινε γνωστός ο Paul Krugman και για τις οποίες βραβεύτηκε και με το βραβείο Νόμπελ είναι η Νέα Οικονομική Γεωγραφία. Η Νέα Οικονομική Γεωγραφία αποτελεί αυτή την στιγμή ένα από τα κυριότερα ρεύματα στον τομέα της οικονομικής ανάλυσης του χώρου. Παρακάτω θα παρουσιάσω τους στόχους αυτής της θεωρίας, τα χαρακτηριστικά της καθώς και τα μοντέλα από τα οποία απαρτίζεται.

3.2.1 Στόχοι της νέας οικονομικής γεωγραφίας

Το καθοριστικό ζήτημα της νέας οικονομικής γεωγραφίας είναι πώς να εξηγήσει τον σχηματισμό μεγάλης ποικιλίας της οικονομικής συσσώρευσης (ή συγκέντρωσης) στο γεωγραφικό χώρο. Η συσσώρευση ή η ομαδοποίηση της οικονομικής δραστηριότητας εμφανίζεται σε πολλά γεωγραφικά επίπεδα που έχουν ποικιλία συνθέσεων. Για παράδειγμα, ένας τύπος συσσώρευσης προκύπτει όταν τα μικρά καταστήματα και τα εστιατόρια είναι συγκεντρωμένα σε μια γειτονιά. Άλλος τύπος συσσώρευσης μπορεί να προκύψει στους σχηματισμούς των πόλεων, που έχουν διαφορετικά μεγέθη, στην εμφάνιση ποικιλίας βιομηχανικών περιοχών ή στην ύπαρξη ισχυρών περιφερειακών ανισοτήτων εντός της ίδιας χώρας. Στο άλλο άκρο του φάσματος, βρίσκεται η δομή πυρήνας-περιφέρεια της παγκόσμιας οικονομίας που αντιστοιχεί στο δυϊσμό Βορρά-Νότου. Είναι επίσης σημαντικό να παρατηρήσουμε,

ότι όλα αυτά τα διαφορετικά είδη συσσώρευσης σε διαφορετικά επίπεδα είναι ενσωματωμένα σε μια μεγαλύτερη οικονομία, που όλα μαζί σχηματίζουν ένα σύνθετο σύστημα (Krugman, 1991a).

Για παράδειγμα, η Νέα Υόρκη. Σε ένα επίπεδο, ο καθένας καταλαβαίνει την οικονομία της μητροπολιτικής Νέας Υόρκης. Όπως εξηγούν πολλοί ιστορικοί, ανάμεσα τους και ο Albion (1939), η πόλη χρωστάει αυτή την κατάσταση πρώτης γραμμής στα αρχικά πλεονεκτήματα που μεταβιβάστηκαν από τον Erie Canal και τις καινοτομίες του (όπως τις τακτικές διαβιβάσεις στον Ατλαντικό), που εισήχθησαν από τους εμπόρους στις αρχές του δεκάτου ενάτου αιώνα. Ακόμα και τώρα είναι δύσκολο να αποδοθεί καλύτερα το πώς λειτουργούν αυτά τα πλεονεκτήματα (Hoover & Vernon, 1959). Παράλληλα, μπορεί κανείς να καταλάβει το μεγαλύτερο μέρος από την εσωτερική δομή της μητρόπολης, σκεπτόμενος τα μοντέλα χρήσης της γης από τον (Alonso, 1964).

Όπως υποστηρίζει ο Krugman (1995), από την οπτική γωνία κάποιου που έχει συνηθίσει την κρυσταλλική διαύγεια της θεωρίας του διεθνούς εμπορίου, αυτό το επίπεδο κατανόησης δεν είναι ικανοποιητικό. Η συζήτηση για την οικονομία μιας πόλης πρέπει να ενσωματωθεί στην έκθεση της λειτουργίας της παγκόσμιας οικονομίας ως σύνολο. Σαν οικονομολόγος, ο Krugman προτείνει την θεωρία της γενικής ισορροπίας, στην οποία είναι σαφές από πού προέρχονται και που πηγαίνουν τα χρήματα. Αυτή η θεωρία μπορεί να εξηγήσει τόσο την συγκέντρωση όσο και την διασπορά: γιατί τόσοι άνθρωποι δουλεύουν στο Μανχάταν, αλλά και γιατί τόσοι άλλοι δεν δουλεύουν εκεί. Η μεγάλη παράδοση της ανάλυσης που έρχεται από τον Von Thunen (1826) κάνει μια εξαιρετική δουλειά, εξηγώντας το μοτίβο χρήσης γης γύρω από την πόλη ή την κεντρική περιοχή της επιχείρησης, αλλά προϋποθέτει κυρίως την ύπαρξη αυτού του επίκεντρου. Και όσο το δυνατόν περισσότερο η ιστορία πρέπει να εξηγήσει τις δυνάμεις συγκέντρωσης από την πλευρά των θεμελιωδών κινήτρων (Von Thünen, 1826).

Όπως υποστηρίζει ο M.Fujita (1995), το μεγαλύτερο θέμα είναι ότι με την μοντελοποίηση των πηγών των αυξανόμενων αποδόσεων στην χωρική συγκέντρωση, μπορεί κανείς να μάθει κάτι για το πώς αυτές οι αποδόσεις μπορούν να αλλάξουν και στη συνέχεια να διερευνήσει πως η συμπεριφορά της οικονομίας αλλάζει μαζί με αυτές.

Ο Krugman παραθέτει, ως στόχο της νέας οικονομικής γεωγραφίας, την επινόηση μιας προσέγγισης στην μοντελοποίηση, μια μηχανή που θα αφηγηθείται

ιστορίες και θα αφήνει τον άνθρωπο να συζητήσει για θέματα όπως την οικονομία της Νέας Υόρκης στα πλαίσια μιας ολόκληρης οικονομίας. Δηλαδή, σε γενική ισορροπία, θα πρέπει να μας δίνει την δυνατότητα να συζητάμε ταυτόχρονα για κεντρομόλους δυνάμεις που τραβούν την οικονομική δραστηριότητα μαζί και για τις φυγόκεντρες δυνάμεις που την ωθούν χώρια. Πράγματι, θα μας αφήνει να αφηγούμαστε ιστορίες για το πώς διαμορφώνεται η γεωγραφική διάρθρωση μιας οικονομίας από την ένταση μεταξύ αυτών των δυνάμεων. Και θα πρέπει να εξηγήσει τις δυνάμεις αυτές από την πλευρά των πιο θεμελιωδών μικρο-αποφάσεων. Βέβαια, αποδεικνύεται ότι για ενοχλητικούς τεχνικούς λόγους, δεν είναι εύκολο. Τα είδη των ιστοριών που θα μπορούσαν να εξηγήσουν τη συσσωμάτωση από την πλευρά μικρο-αποφάσεων εξαρτώνται από τις αυξανόμενες αποδόσεις ή τουλάχιστον την αδιαιρετότητα, σε επίπεδο ενός μεμονωμένου παραγωγού. Αυτό, με τη σειρά του, σημαίνει ότι δεν μπορεί κανείς να υποθέσει τέλει ανταγωνισμό και ο ατελής ανταγωνισμός είναι εμφανώς δύσκολο να ενσωματωθεί στην θεωρία της γενικής ισορροπίας. Τα μεταφορικά κόστη είναι επίσης ζωτικής σημασίας. Αλλά αν θέλει κάποιος να έχει μια ολοκληρωμένη εικόνα μιας οικονομίας, αυτό σημαίνει ότι οι πόροι που χρησιμοποιούνται και το έσοδα που προκύπτουν από την βιομηχανία των μεταφορών πρέπει επίσης να είναι μέρος της εικόνας αυτής (Fujita & Krugman, 1995).

Ο Fujita (1977) υπογραμμίζει εδώ κάποιους βασικούς όρους. Ο πρώτος είναι το μοντέλο της γενικής ισορροπίας μιας ολόκληρης χωρικής οικονομίας, η οποία διαφοροποιεί την προσέγγισή μας από εκείνη της παραδοσιακής θεωρίας θέσης και της οικονομικής γεωγραφίας. Ο δεύτερος όρος είναι οι αυξανόμενες αποδόσεις ή αδιαιρετότητες στο επίπεδο του μεμονωμένου παραγωγού ή εργοστασίου, που είναι απαραίτητες για να μην εκφυλιστεί η οικονομία στη πίσω αυλή του καπιταλισμού στον οποίο, κάθε νοικοκυριό ή μικρή ομάδα παράγει τα περισσότερα προϊόντα για τον εαυτό της. Οι αυξανόμενες αποδόσεις, με την σειρά τους, οδηγούν σε μια δομή αγοράς που χαρακτηρίζεται από ατελή ανταγωνισμό. Ο τρίτος όρος είναι τα μεταφορικά κόστη, με την ευρεία έννοια, τα οποία καθιστούν την τοποθεσία σημαντική. Επιπλέον, η γεωγραφική κυκλοφορία των παραγωγικών συντελεστών και των καταναλωτών αποτελεί προϋπόθεση για την συσσωμάτωση.

Σύμφωνα με τον Krugman, εφόσον ένας είναι πρόθυμος να κάνει κάποιες ανόητες αλλά βολικές υποθέσεις, που έπαιζαν ρόλο και στην θεωρία του νέου

εμπορίου που εμφανίστηκε τέλη του 1980, τα πράγματα θα είναι πιο εύκολα. Αυτή είναι η στρατηγική που υιοθετείται και στη νέα οικονομική γεωγραφία.

3.2.2 Στρατηγικές μοντελοποίησης

Ο Krugman (1999), στο βιβλίο του «Χωρική Οικονομία», χρησιμοποιεί τη φράση «Dixit-Stiglitz, παγόβουνα, εξέλιξη και υπολογιστής».

Το «Dixit-Stiglitz» αναφέρεται σε ένα ενδογενές μοντέλο ανάλυσης που προέρχεται από τον Anivash Dixit και τον Joseph Stiglitz περίπου 35 χρόνια πριν (Dixit and Stiglitz, 1977). Αυτό που έκαναν ήταν να πάρουν μια παλιά ιδέα, αυτή του μονοπωλιακού ανταγωνισμού και να του δώσουν ένα πιο ευκρινές σχηματισμό. Ο μονοπωλιακός ανταγωνισμός, με τη σειρά του, μπορεί να περιγραφεί ως μια προσπάθεια να αναγνωριστεί η ύπαρξη της μονοπωλιακής δύναμης, και των αυξανόμενων αποδόσεων που ενισχύουν αυτή την δύναμη, θυσιάζοντας όσο τον δυνατόν λιγότερο την απλότητα της κλασσικής προσφοράς-ζήτησης. Έτσι, οι επιχειρήσεις έχουν ισχύ στην αγορά και την χρησιμοποιούν, αλλά υποτίθεται ότι ενεργούν με καθαρά μονομερή τρόπο και ποτέ δεν προσπαθούν να οργανώσουν καρτέλ ή να συνεννοηθούν σιωπηλά για τις τιμές. Κάθε εταιρία έχει το μονοπώλιο στο δικό της ξεχωριστό προϊόν, αλλά και άλλες επιχειρήσεις μπορούν να παρουσιάσουν προϊόντα που είναι ατελή υποκατάστατα αυτού του προϊόντος. Για να εξηγήσουμε την ιστορία αυτή με απλό τρόπο, απαιτούνται κάποιες αστείες υποθέσεις για την συμπεριφορά των καταναλωτών αλλά και της τεχνολογίας της παραγωγής, αλλά έχει το πλεονέκτημα της παραγωγής μιας εικόνας της οικονομίας στο τέλος, που υπάρχουν αυξανόμενες αποδόσεις στις οποίες δεν χρειάζεται να μπει κάποιος στα ζητήματα (συναρπαστικά μεν, βρώμικα δε) που αφορούν το ρεαλιστικό ολιγοπώλιο.

Με τη λέξη «παγόβουνα», ο Krugman αναφέρεται σε ένα έξυπνο μοντέλο μεταφοράς που αναπτύχθηκε από τον Paul Samuelson (1983) σε ένα από τα σχετικά λίγα έγγραφα για την παραδοσιακή θεωρία του εμπορίου που συμπεριλαμβάνει και τα κόστη μεταφοράς στο παιχνίδι. Αντί να περιγράφεται μια βιομηχανία που παράγει υπηρεσίες μεταφοράς, χρησιμοποιώντας κεφάλαιο και εργασία για να μεταφερθούν πράγματα από το ένα μέρος στο άλλο, ο Samuelson πρότεινε να φανταστούμε ότι τα αγαθά μπορούν να μεταφερθούν ελεύθερα αλλά αυτό το κομμάτι της μεταφοράς «λιώνει» κατά τη μεταφορά. Μπορεί να ακούγεται ανόητο, αλλά παρακάμπτει την

ανάγκη να αναλυθεί η μεταφορά ως μια άλλη βιομηχανία, και επιπλέον αυτό απλοποιεί την περιγραφή για το πώς οι μονοπωλιακές επιχειρήσεις καθορίζουν τις τιμές τους (ειδικά, αφαιρεί το κίνητρο να απορροφηθούν τα μεταφορικά κόστη, χρεώνοντας χαμηλότερη τιμή για εξαγωγές παρά για εγχώριες πωλήσεις).

Με τον όρο «εξέλιξη», αναφέρεται στο πως κάποιος σκέφτεται για το πώς η οικονομία «επιλέγει» μια από τις πολλές πιθανές γεωγραφικές δομές. Είναι τυπικά αληθές ότι τα μοντέλα της νέας οικονομικής γεωγραφίας έχουν πολλαπλές ισορροπίες. Για να γίνει πιο ρεαλιστικό αυτό, αν με κάποιο τρόπο η Φιλαδέλφεια είχε καθιερωθεί ως κέντρο της χρηματοπιστωτικής βιομηχανίας το 1860 αντί της Νέας Υόρκης, αυτή η ηγεσία θα ήταν εξίσου αυτοσυντηρούμενη σήμερα όπως αυτή που πραγματικά βλέπουμε. Μπορεί να φαίνεται προφανές ότι η ιστορία καθόρισε ποια γεωγραφική δομή που επιλέχθηκε. Όμως, στην πραγματικότητα δεν είναι τόσο προφανές. Εδώ ο Krugman αναρωτιέται τι θα γινόταν αν τα άτομα από μόνα τους προσπαθούσαν να προβλέψουν το μέλλον και βασίζονταν σε αυτές τις προβλέψεις. Στη συνέχεια, ένας αντιμετωπίζει την πιθανότητα των αυτοεκπληρούμενων προφητειών: εάν οι περισσότερες χρηματοπιστωτικές επιχειρήσεις πίστευαν ότι οι περισσότερες από τις άλλες χρηματοπιστωτικές επιχειρήσεις μετακινούνταν στην Φιλαδέλφεια, η πίστη τους θα επιβεβαιωνόταν, αλλά έτσι θα γινόταν και σε μια αντίστοιχη πεποίθηση ότι η μετακίνηση θα γίνει προς τη Νέα Υόρκη ή στη Βοστώνη. Το σλόγκαν της «εξέλιξης» στη νέα θεωρία της οικονομικής γεωγραφίας κατ' ουσίαν αναφέρεται στην απόφαση να μην αφήσουμε τους υποθετικούς παίκτες να είναι τόσο προνοητικοί, να υποθέσουμε ότι οι αποφάσεις σχετικά με το που θα εγκατασταθεί μια επιχείρηση στηρίζονται στις τρέχουσες συνθήκες που επικρατούν, και ως εκ τούτου να αποκλείσουμε τις αυτοεκπληρούμενες προφητείες. Η γεωγραφία μιας οικονομίας εξελίσσεται με τέτοιο τρόπο που αντανάκλα την ιστορία και τα τυχαία συμβάντα αλλά όχι τις προσδοκίες του μέλλοντος (Krugman, 1994).

Τέλος, ο «υπολογιστής» αναφέρεται στη τάση των νέων γεωγραφικών θεωρητικών να χρησιμοποιούν υψηλής τεχνολογίας αριθμητικά παραδείγματα. Κάτι που θα απαιτούσε ολόκληρη διαδικασία κάποια χρόνια πριν, τώρα μπορεί να λυθεί εύκολα σε κάθε επιτραπέζιο υπολογιστή. Είναι ακόμη δυνατόν να μάθουμε πολλά από την ανάλυση χαρτί - μολύβι και συχνά τα αποτελέσματα τόσο της εν λόγω ανάλυσης όσο και της προσομοίωσης μπορούν να δώσουν σαφείς εξηγήσεις.

3.2.3 Βασικά Μοντέλα

Στη «Χωρική Οικονομία», παρουσιάζονται τρεις κατηγορίες μοντέλων: τα περιφερειακά, τα αστικά μοντέλα και τα διεθνή. Με την πρώτη ματιά, δείχνουν να ασχολούνται με ξεχωριστά ζητήματα σε ξεχωριστούς τομείς. Αλλά οι τρεις κατηγορίες των μοντέλων αντιπροσωπεύουν μικρές παραλλαγές της ίδιας βασικής αρχιτεκτονικής των μοντέλων, υποδεικνύοντας ότι αυτοί οι τομείς δεν είναι τόσο ανόμοιοι. Πράγματι, είτε πρόκειται για την αστική οικονομία, ή για την θεωρία τοποθεσίας ή για το διεθνές εμπόριο, είναι όλα σχετικά με το που και γιατί λαμβάνει χώρα η οικονομική δραστηριότητα.

1. Πυρήνας και περιφέρεια

Το μοντέλο πυρήνα-περιφέρειας, που εμφανίζεται στο Krugman (1991a), είναι σαν το 2X2X2 μοντέλα των βιβλίου της θεωρίας του εμπορίου, παρέχοντας ένα βασικό εισαγωγικό πλαίσιο για την νέα οικονομική γεωγραφία, ένα πλαίσιο που απεικονίζει πως οι αλληλεπιδράσεις μεταξύ των αυξανόμενων αποδόσεων σε επίπεδο επιχείρησης, τα μεταφορικά κόστη και η κινητικότητα των παραγόντων μπορούν να προκαλέσουν μια χωρική οικονομική δομή να εμφανιστεί και να αλλάξει.

Υπάρχουν δύο περιφέρειες, δύο τομείς παραγωγής (ο γεωργικός και αυτός της μεταποίησης), και δυο είδη εργασίας (αγρότες και εργάτες). Ο τομέας της μεταποίησης παράγει μια συνεχής ποικιλία οριζόντια διαφοροποιημένου προϊόντος. Κάθε ποικιλία παράγεται από ξεχωριστή επιχείρηση με οικονομίες κλίμακας, χρησιμοποιώντας εργάτες ως μόνη εισροή. Ο γεωργικός τομέας παράγει ένα ομογενές προϊόν κάτω από σταθερές αποδόσεις, χρησιμοποιώντας αγρότες ως μόνη εισροή. Οι εργαζόμενοι μπορούν ελεύθερα να κινηθούν μεταξύ των περιφερειών, τη στιγμή που οι αγρότες δεν μπορούν να μετακινηθούν αλλά είναι κατανομημένοι εξίσου μεταξύ των δύο περιοχών. Τελικά, το αγροτικό προϊόν το εμπορεύονται μεταξύ των περιοχών χωρίς έξοδα, ενώ το διαπεριφερειακό εμπόριο των κατασκευών περιλαμβάνει θετικό κόστος μεταφοράς (σε μορφή παγόβουνου).

Σε αυτό το μοντέλο, η ακινησία των γεωργών αποτελεί τη φυγόκεντρο δύναμη καθώς καταναλώνουν και τους δύο τύπους προϊόντων. Η κεντρομόλος δύναμη είναι πιο περίπλοκη, περιλαμβάνοντας μια κυκλική αιτιώδη συνάφεια. Πρώτον, εάν ένας μεγαλύτερος αριθμός επιχειρήσεων εγκατασταθεί στην περιοχή, ένας μεγαλύτερος αριθμός ποικιλιών θα παραχθεί. Στη συνέχεια, οι εργάτες (που είναι και καταναλωτές) σε αυτή την περιοχή θα έχουν καλύτερη πρόσβαση σε μεγαλύτερο

αριθμό ποικιλιών συγκριτικά με τους εργάτες της άλλης περιοχής. Έτσι, *ceteris paribus*, οι εργάτες σε αυτή την περιοχή θα έχουν υψηλότερο πραγματικό μισθό, προκαλώντας περισσότερους εργάτες να μεταναστεύσουν σε αυτή την περιοχή. Δεύτερον, η προκύπτουσα αύξηση στον αριθμό των εργατών (δηλαδή ταυτόχρονα και των καταναλωτών αφού εργάτης = καταναλωτής) δημιουργεί μια μεγαλύτερη αγορά από την άλλη περιοχή, που με τη σειρά της δίνει το αποτέλεσμα μιας εγχώριας αγοράς εξοικειωμένης στο διεθνές εμπόριο (Krugman 1980). Αυτό οφείλεται στις οικονομίες κλίμακας. Υπάρχει κίνητρο να συγκεντρωθεί η παραγωγή της κάθε ποικιλίας σε μόνο μία περιοχή λόγω των μεταφορικών κοστών *ceteris paribus*. Είναι πιο κερδοφόρο να παράγεις στην περιοχή που προσφέρει μεγαλύτερη αγορά και να αποστέλλεις στην άλλη. Αυτό συνεπάγεται την ύπαρξη ακόμα περισσότερων ποικιλιών διαφοροποιημένων προϊόντων στην εν λόγω περιοχή. Εν ολίγοις, η κεντρομόλος δύναμη παράγεται μέσω της κυκλικής αιτιώδους συνάφειας των οριζόντιων διασυνδέσεων (το κίνητρο των εργατών να είναι κοντά στους παραγωγούς των καταναλωτικών αγαθών) και των κάθετων διασυνδέσεων (το κίνητρο των παραγωγών να συγκεντρώνονται εκεί όπου η αγορά είναι μεγαλύτερη).

Αν οι οριζόντιες και κάθετες διασυνδέσεις, είναι αρκετά δυνατές να ξεπεράσουν την φυγόκεντρη δύναμη που παράγεται από τους μη «φορητούς» αγρότες, η οικονομία θα καταλήξει με το πρότυπο πυρήνα-περιφέρειας στο οποίο όλη η μεταποιητική δραστηριότητα θα συγκεντρωθεί σε μία περιοχή. Αυτό είναι πιθανό να γίνει όταν τα μεταφορικά κόστη των εργατών είναι αρκετά χαμηλά, όταν οι ποικιλίες είναι επαρκώς διαφοροποιημένες, ή όταν οι δαπάνες σε κατασκευές είναι αρκετά μεγάλες.

Η συκέντρωση δεν είναι αναγκαίο να συμβεί. Ωστόσο, μια μικρή αλλαγή σε κρίσιμες παραμέτρους μπορεί να γύρει την οικονομία, από τη μία όπου δύο περιφέρειες είναι συμμετρικές και ίσες σε μια άλλη κατάσταση όπου μικρά αρχικά πλεονεκτήματα συσσωρεύονται, μετατρέποντας τη μια περιφέρεια σε βιομηχανικό πυρήνα και την άλλη σε αντιβιομηχανική περιφέρεια. Δηλαδή, η δυναμική του μοντέλου της οικονομίας υπόκεινται στις καταστροφικές διακλαδώσεις- σημεία που ο ποσοτικός τους χαρακτήρας αλλάζει ξαφνικά.

Τέλος, υπάρχει μια λεπτή αλλά σημαντική διάκριση μεταξύ των καταστάσεων στις οποίες το μοντέλο πυρήνα-περιφέρειας μπορεί να εμφανιστεί και σε αυτές στις οποίες πρέπει να εμφανιστεί. Βασικά, υπάρχει μια σειρά από προϋποθέσεις κάτω από τις οποίες μια καθιερωμένη συκέντρωση του κλάδου σε μια περιοχή μπορεί να είναι

αυτάρκης , αλλά κάτω από ην οποία μια ίσοκατανομή της βιομηχανίας θα μπορούσε να είναι σταθερή. Από τη μία, αυτό είναι τεχνικό ζήτημα και έχει να κάνει με τον τρόπο με τον οποίο ο οικονομολόγος θα κάνει την άλγεβρα του μοντέλου. Από την άλλη, αυτό σημαίνει ότι η πιθανή εξέλιξη της γεωγραφικής δομής στον πραγματικό κόσμο, έχει περισσότερη πολυπλοκότητα απ' ότι μπορεί κάποιος να φανταστεί.

2. Εξελίσσοντας ένα αστικό σύστημα

Οι ιστορίες με δυο περιοχές συχνά δημιουργούν προαισθήσεις. Ακόμη, η εμπειρική οικονομική γεωγραφία πρέπει να αντιμετωπίσει έναν κόσμο στον οποίο οι δραστηριότητες κατανέμονται στο συνεχές χώρο. Εδώ αναρωτιέται ο Fujita (1977) εάν η νέα οικονομική γεωγραφία είναι κολλημένη με αυτή τη συμμετρικότητα και όλους αυτούς τους περιορισμούς που υποθέτει, όπως η παραδοσιακή θεωρία εμπορίου. Η απάντηση που δίνει είναι αρνητική.

Ίσως η πιο ελκυστική προσέγγιση, αν και μάλλον η λιγότερο ρεαλιστική, ως προς την εξέλιξη της χωρικής δομής περιλαμβάνει την προσέγγιση του Turing (1952) που προσφέρει ένα ωραίο παράδειγμα όπως θα επιθυμούσε κανείς για το πώς σύγχρονες έννοιες όπως η αυτό-οργάνωση θα μπορούσαν να εφαρμοστούν στην οικονομία. Αλλά, ο πραγματικός κόσμος δεν είναι αρχικά επίπεδος ή κυκλικός, έτσι η προσέγγιση είναι πιο κοντά στην πραγματικότητα απ' ότι το μοντέλο δυο τοποθεσιών. Μια εναλλακτική πρόταση έρχεται από τον Fujita και τον Krugman (Fujita and Krugman, 1995), οι οποίοι αλλάζουν το βασικό 2X2X2 μοντέλο πυρήνα-περιφέρειας. Αντί για δύο περιοχές, ο χώρος περιγράφεται από την πραγματική γραμμή κατά μήκος της οποίας κατανέμεται η γη ομοιόμορφα. Όλοι οι εργαζόμενοι στη οικονομία υποτίθεται ότι είναι ταυτόσημοι και ελεύθεροι να επιλέξουν την τοποθεσία τους και το επάγγελμά τους. Το αγροτικό προϊόν παράγεται χρησιμοποιώντας γη και εργασία. Τέλος, τα μεταφορικά κόστη θεωρούνται θετικά και για τα αγροτικά αλλά και για τα βιομηχανικά προϊόντα. Σε αυτό το μοντέλο, μόνο η αγροτική γη είναι ο ακίνητος παράγοντας, η οποία είναι πηγή φυγόκεντρης δύναμης.

Η προσέγγιση ξεκινά με την απομονωμένη πολιτεία του Von Thunen, μια πόλη, που ορίζεται ως η συγκέντρωση της βιομηχανικής παραγωγής, περιβαλλόμενη από την αγροτική ενδοχώρα. Με τη βοήθεια της νέας γεωγραφίας εμπορίου, είναι δυνατόν να γίνει μια πλήρως καθορισμένη ισορροπία στην οποία η ύπαρξη της κεντρικής πόλης θα προέρχεται από τις επιπτώσεις των δεσμών προς τα πίσω και

εμπρός. Τότε, αυξάνεται ο πληθυσμός της οικονομίας στο σύνολό του ενώ τα εξωτερικά όρια της ενδοχώρας γίνονται αρκετά μακριά από το κέντρο ώστε να αξίζει για κάποια βιομηχανία να δώσει αφορμή για την δημιουργία μιας νέας πόλης. Η ακόμη μεγαλύτερη αύξηση του πληθυσμού θα δημιουργήσει ακόμα περισσότερες πόλεις.

Το κλειδί της προσέγγισης αυτής είναι η αναγνώριση ότι η ελκυστικότητα της κάθε δεδομένης θέσης για βιομηχανία μπορεί να δοθεί από τον δείκτη «δυναμικότητας της αγοράς» που προέρχεται από τις υφιστάμενες οικονομικές συνθήκες (Krugman 1993). Η ιδέα όμως της δυναμικότητας της αγοράς έρχεται από τον Harris (1954). Η διαδικασία αλλαγής στην οικονομία μπορεί να θεωρηθεί ως ένα είδος συν-εξέλιξης στη οποία η δυναμικότητα της αγοράς καθορίζει την τοποθεσία της οικονομικής δραστηριότητας και η μετατόπιση της τοποθεσίας αυτής με τη σειρά της επανασχεδιάζει τον χάρτη της δυναμικότητας της αγοράς.

Όπως και στην προσέγγιση του Turing (1952), η προσέγγιση της εξέλιξης της πόλης καταλήγει προτείνοντας, παρόλη την ύπαρξη πολλών πιθανών ισορροπιών, ότι θα πρέπει να υπάρχει κάποιες προβλέψιμες συνήθειες στην χωρική δομή. Μόλις ο αριθμός των πόλεων γίνει αρκετά μεγάλος, το μέγεθος και η απόσταση μεταξύ αυτών τείνουν να παραμείνουν σε σταθερά επίπεδα που καθορίζονται από τη σχετική δύναμη της κεντρομόλου και της φυγόκεντρης δύναμης στηρίζοντας έτσι την θεωρία της κεντρικής τοποθεσίας του Losch (1954). Εάν υπάρχουν πολλές βιομηχανίες που διαφέρουν σε όρους οικονομικών κλίμακας και μεταφορικών κοστών, η οικονομία τείνει να εξελίξει μια ιεραρχική δομή που θυμίζει τον Christaller (1933).

Στα νέα μοντέλα γεωγραφίας, οι ευνοϊκές πτυχές μιας τοποθεσίας, όπως η διαθεσιμότητα ενός καλού λιμανιού, έχουν καταλυτικό ρόλο. Είναι πιο πιθανό, όταν ένα νέο κέντρο αναδύεται, θα είναι εκεί και όχι σε κάποια άλλη περιοχή. Αλλά, μόλις ένα νέο κέντρο καθιερωθεί, αναπτύσσεται μέσα από μια διαδικασία αυτό-οπλισμού, και μπορεί έτσι να επιτευχθεί μια κλίμακα στην οποία τα αρχικά πλεονεκτήματα της θέσης γίνονται ασήμαντα σε σύγκριση με τα αυτοσυντηρούμενα πλεονεκτήματα της ίδιας τη συσσώρευσης. Κατά ένα περίεργο τρόπο, η φυσική γεωγραφία μπορεί να έχει τόσο ακριβή σημασία λόγω του αυτό-οργανωτικού χαρακτήρα της χωρικής οικονομίας (Losch, 1954).

3.Βιομηχανική συγκέντρωση και εμπόριο

Στα προηγούμενα μοντέλα, του πυρήνα-περιφέρειας και του αστικού συστήματος, η κινητικότητα των συντελεστών αποτέλεσε βασικό στοιχείο στην δημιουργία συσσώρευσης. Αλλά στην πράξη, η συγκέντρωση της παραγωγής είναι μεγαλύτερη από εκείνη των πόρων, υπό την έννοια ότι κάθε συσσώρευση δεν αποτελεί σημαντικό παραγωγό στην βιομηχανία. Υπάρχουν πολλές πόλεις που ειδικεύονται σε χαμηλού εύρους βιομηχανία. Με μια μικρή τροποποίηση του μοντέλου πυρήνα-περιφέρειας, η νέα οικονομική γεωγραφία μπορεί να ρίξει το φως της από την συσσώρευση πόρων στην γεωγραφική συγκέντρωση συγκεκριμένων βιομηχανιών. Μια τέτοια μετατόπιση του επίκεντρου είναι απαραίτητη κυρίως στην ανάλυση της παγκόσμιας εξειδίκευσης και εμπορίου που ορίζεται στην περίπτωση που η εργασία είναι μη φορητή ανάμεσα στις τοποθεσίες.

Το κλειδί είναι να επιτραπεί μια κάθετη δομή παραγωγής στην οποία ένας ή περισσότεροι τομείς παράγουν εισροές για ένα ή περισσότερους τομείς του επόμενου σταδίου, ενώ τόσο οι παραγωγοί του πρωτογενούς τομέα όσο και του δευτερογενούς υπόκεινται σε αυξανόμενες αποδόσεις και μεταφορικά κόστη. Όπως έδειξε ο Venable (1996), αυτό σημαίνει ότι υπάρχουν κάθετες και οριζόντιες διασυνδέσεις που τείνουν να συγκεντρώνουν τους παραγωγούς και των δύο τομέων σε μια περιοχή. Δηλαδή οι παραγωγοί των ενδιάμεσων προϊόντων έχουν ένα κίνητρο να τοποθετηθούν όπου υπάρχει μεγαλύτερη αγορά, όπου βρίσκεται ο δευτερογενής τομέας. Επίσης, και οι παραγωγοί των τελικών προϊόντων έχουν ένα κίνητρο να τοποθετηθούν όπου βρίσκονται οι προμηθευτές τους, δηλαδή όπου βρίσκεται ο πρωτογενής τομέας.

Η εικόνα αυτή μπορεί να απλοποιηθεί με την παραδοχή ότι ο πρωτογενής και δευτερογενής τομέας είναι ακριβώς ο ίδιος. Αυτό σημαίνει ότι τα αγαθά που καταναλώνονται χρησιμοποιούνται και για την παραγωγή άλλων αγαθών. Όπως υποστηρίζει ο Krugman και ο Venables (1995), αυτό οδηγεί σε ένα τυπικό μοντέλο συγκέντρωσης της βιομηχανίας που είναι αλγεβρικά ισόμορφο με το μοντέλο πυρήνα-περιφέρειας, με μόνη μικρή παραλλαγή των εννοιών και των συμβόλων. Η απλούστευση αυτή υπογραμμίζει την ομοιότητα μεταξύ των αιτιών για τις οποίες ο πληθυσμός συγκεντρώνεται σε συγκεκριμένα σημεία και οι βιομηχανίες επιλέγουν συγκεκριμένες συγκεντρώσεις του πληθυσμού αυτού για να συγκεντρωθούν και οι ίδιες.

Η μετατόπιση του κέντρου βάρους από την συσσώρευση στην συγκέντρωση

της βιομηχανίας, καταλήγει με τη νέα οικονομική γεωγραφία να σχετίζεται με ένα παραδοσιακό ζήτημα της θεωρίας του διεθνούς εμπορίου που δεν είναι άλλο από το ρόλο των εξωτερικών οικονομιών στο εμπόριο. Αυτή η παράδοση που ξεκινάει από τον Graham (1923), εξετάζει το ενδεχόμενο οι αυξανόμενες αποδόσεις σε επίπεδο κλάδου να μπορούν να προκαλέσουν άλλες χώρες να εξειδικευτούν στην παραγωγή διαφορετικών αγαθών και αν αυτή η διαδικασία μπορεί να λειτουργήσει προς όφελος κάποιων χωρών ή σε βάρος κάποιων άλλων (Krugman, 1987). Η νέα οικονομική γεωγραφία μας επιτρέπει να εξετάσουμε αυτή την ιδέα με τη διαφορά ότι τώρα οι εξωτερικές οικονομίες προέρχονται από κάπου και δεν υποθέτονται και μπορούν συνεπώς να μεταβάλλονται με προβλέψιμο τρόπο με αποτέλεσμα να θεωρούνται θεμελιώδεις παράμετροι της αλλαγής της οικονομίας.

Ένα παράδειγμα είναι ο Krugman και Venables (1995), το οποίο δείχνει πως η σταδιακή εξέλιξη του αναπτυσσόμενου παγκόσμιου εμπορίου, λόγω των μειούμενων μεταφορικών κοστών, μπορεί στην αρχή να προκαλέσει την αυθαίρετη διαίρεση του κόσμου σε υψηλόβαθμο Βορρά και χαμηλόμισθο Νότο και αργότερα, να προκαλέσει τον Νότο να ξανααναπτυχθεί σε βάρος του Βορρά. Αυτή η προσέγγιση δείχνει πως μεμονωμένες ιστορίες για την πραγματικότητα του παγκόσμιου οικονομικού συστήματος, που έχουν απήχηση στον κόσμο, εξηγούνται από τα νεοκλασικά οικονομικά μοντέλα.

Στο επόμενο κεφάλαιο θα ασχοληθώ με την Νέα Θεωρία του Εμπορίου, η οποία και αυτή με τη σειρά της αποτελεί τον λόγο για τον οποίο ο Krugman βραβεύτηκε με το βραβείο Νόμπελ. Επιπλέον, ως γνωστόν, η Νέα Οικονομική Γεωγραφία συνδυάζει αρκετές παλαιότερες θεωρίες για τον χώρο μαζί με αρκετά στοιχεία της Νέας Θεωρίας Εμπορίου.

3.3 Η νέα θεωρία του εμπορίου

Ένας θεωρητικός της λογοτεχνίας θα περιέγραφε την θεωρία του διεθνούς εμπορίου ως ένα ξεχωριστό «είδος», όπως τα ρομαντικά μυθιστορήματα ή αυτά του μυστηρίου. Όπως είναι γνωστό, είναι πολύ δύσκολο να διασχίζει κανείς την γραμμή από έναν οικονομικό κλάδο σε έναν άλλο. Αρκεί κανείς να σκεφτεί τις τεταμένες σχέσεις μεταξύ μακροοικονομίας και μικροοικονομίας γενικά, και μεταξύ των

πραγματικών θεωρητικών του εμπορίου και των διεθνών νομισματικών οικονομολόγων ειδικά όπως υποστηρίζει ο Krugman (1993).

Οι ιδέες της νέας θεωρίας εμπορίου έχουν τις ρίζες τους σε μια σειρά άρθρων του Dixit and Norman (1980), Lancaster (1980), Krugman (1979,1980,1981), Helpman (1981) και Ethier (1982). Αξίζει να αναφερθεί ότι η νέα θεωρία εμπορίου αρχικά δεν είχε γνώμονα την πολιτική και οι θεωρητικοί υποκινούνταν από την προσπάθειά τους να εξηγήσουν τον τρόπο διεξαγωγής εμπορίου και να καλύψουν ένα λογικό κενό στην παραδοσιακή θεωρία εμπορίου σύμφωνα με τον Krugman (2007).

Έτσι, η πιο βασική ιδέα της νέας θεωρίας του εμπορίου είναι αυτή του συγκριτικού πλεονεκτήματος του εμπορίου. Δηλαδή, οι θεωρητικοί της νέας θεωρίας του εμπορίου υποστήριζαν ότι οι χώρες δεν είναι απαραίτητο ότι εξειδικεύονται και κάνουν εμπόριο με μόνο σκοπό να επωφεληθούν από τις διαφορές τους, αλλά κάνουν εμπόριο και λόγω των αυξανόμενων αποδόσεων που καθιστούν την εξειδίκευση συμφέρουσα για τους ίδιους. Στο επιχείρημα αυτό, οι θεωρητικοί εισήγαγαν κάποια αυθαιρεσία στο μοτίβο της εξειδίκευσης και του εμπορίου.

Έτσι, όπως περιγράφεται η νέα θεωρία του εμπορίου, δεν ακούγεται ιδιαίτερα να είναι τόσο νέα. Η ιδέα ότι οι οικονομίες κλίμακας μπορούν να είναι μια εναλλακτική του συγκριτικού πλεονεκτήματος για την εξήγηση του διεθνούς εμπορίου, μπορούν να βρεθούν και στον Ohlin (1933), αν όχι στον Adam Smith.

Σύμφωνα με τον Krugman, η νέα θεωρία εμπορίου έκανε τρεις σημαντικές καινοτομίες που απελευθέρωσαν την συζήτηση για τις αυξανόμενες αποδόσεις από τα κρίσιμα όρια. Η πρώτη είναι η εισαγωγή της βιομηχανικής οργάνωσης στην θεωρία του εμπορίου, απελευθερώνοντας το από το μοντέλο του τέλει ανταγωνισμού. Η δεύτερη είναι ότι οι θεωρητικοί βρήκαν τρόπο να απελευθερώσουν το εμπόριο από την «συμμετρικότητα» που το χαρακτήριζε-από την δουλική αφοσίωση σε ένα μοντέλο που λειτούργησε καλά για την θεωρία αναλογίας παραγόντων αλλά μας είχε καταστήσει ανάπηρους από το να σκεφτόμαστε άλλες εναλλακτικές λύσεις. Τέλος, μια ανάπτυξη που τώρα φέρει τα πλήρη αποτελέσματά της, οι θεωρητικοί του νέου εμπορίου έσπασαν την διάκριση μεταξύ των καθαρά τεχνολογικών και χρηματικών, εξωτερικών οικονομιών, που είχαν κάνει τις εξωτερικές οικονομίες να φαίνονται εμπειρικά άπιαστες ή ακόμα και ύποπτες. Έτσι, μερικές από τις αλλαγές αυτές παρουσιάζονται παρακάτω.

3.3.1. Ατελής ανταγωνισμός

Οι οικονομίες κλίμακας, τουλάχιστον ως ένα επίπεδο, είναι ορατές σε όλους μας. Οι οικονομίες κλίμακας που παρατηρούμε είναι εσωτερικά στις επιχειρήσεις. Οι εξωτερικές οικονομίες, ειδικά οι καθαρά τεχνολογικές εξωτερικές οικονομίες που είναι οι μόνες που είναι σταθερές με τον τέλειο ανταγωνισμό, είναι λιγότερο παρατηρήσιμες. Μέχρι το 1970, τα μόνα τυπικά μοντέλα εμπορίου με αυξανόμενες αποδόσεις είχαν καθαρά εξωτερικές οικονομίες οι οποίες υπήρχαν αναγκαστικά καθώς οι εσωτερικές οικονομίες κλίμακας συνεπάγονται ατελή ανταγωνισμό και δεν υπήρχαν ευρέως αποδεκτά μοντέλα ατελούς ανταγωνισμού.

Μερικοί διεθνείς οικονομολόγοι βέβαια είχαν κάποια δυσκολία σε αυτό. Ένας από αυτούς ήταν και ο Charles Kindleberger, ο οποίος αντιμετώπιζε πάντα το μοντέλο των εξωτερικών οικονομιών ως μεταφορά για τον ρόλο των εσωτερικών οικονομιών κλίμακας στο εμπόριο, και δεν ενοχλούνταν από την έλλειψη ακριβούς αντιστοιχίας μεταξύ του φορμαλισμού και των αντιλήψεών του. Επιπλέον ο Johnson (1967) είχε υποστηρίξει ότι οι καθαρά τεχνολογικές εξωτερικές οικονομίες είναι απίθανες ως κύρια αιτία του εμπορίου και κανείς δεν ξέρει πώς να μοντελοποιήσει τις εσωτερικές οικονομίες κλίμακας, άρα οι αυξανόμενες αποδόσεις δεν έχουν λόγο στην θεωρία του εμπορίου.

Όλα αυτά άλλαξαν με την νέα θεωρία εμπορίου. Κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 1970, οι θεωρητικοί στον τομέα της βιομηχανικής οργάνωσης, πάνω απ' όλους ο Dixit και Stiglitz (1977), ανέπτυξαν ένα σύνολο συνεπών και ιδιαίτερα εύκολων στη χρήση μοντέλων ατελούς ανταγωνισμού. Κανείς δεν είδε αυτά τα μοντέλα ως εύλογες περιγραφές της πραγματικής ζωής του ανταγωνισμού στα ολιγοπώλια. Ωστόσο, παρέχουν ένα σύνολο τρόπων να προσεγγιστούν θέματα που αφορούν οικονομίες κλίμακας στο επίπεδο των επιχειρήσεων χωρίς να θυσιάζεται η αυστηρότητα.

Κατά την τελευταία δεκαετία, έχουμε εξοικειωθεί με την ιδέα της επίκλησης του ατελούς ανταγωνισμού και των οικονομιών κλίμακας σε μοντέλα του εμπορίου, της ανάπτυξης ή και των επιχειρηματικών κύκλων. Είναι δύσκολο να θυμόμαστε πως μια αποκάλυψη ήταν σε θέση να μοντελοποιήσει όλα αυτά απλά και καθαρά, ακόμη και αν δεν ήταν πάντα πειστικά. Και τη στιγμή που ήταν δυνατό να βάλουμε μαζί τυπικά μοντέλα εμπορίου με γνώμονα τις αυξανόμενες αποδόσεις που δεν απαιτούν την υπόθεση καθαρά εξωτερικών οικονομιών, η θεμελιώδης αληθοφάνεια του ρόλου

των αυξανόμενων αποδόσεων διέλυσαν γρήγορα την παλιά αντίσταση.

Έτσι, ένα βασικό χαρακτηριστικό της νέας θεωρίας εμπορίου ήταν να προσφέρει μοντέλα στα οποία οι αυξανόμενες αποδόσεις έδειξαν την φυσική τους συγγένεια με τον ατελή ανταγωνισμό, που δημιούργησε τεράστια διαφορά σε όρους αξιοπιστίας και πειστικότητας.

3.3.2. Συμμετρικότητα

Πριν από την άνοδο της νέας θεωρίας εμπορίου, είναι αξιοσημείωτο ότι οι περισσότεροι θεωρητικοί του εμπορίου, το προσέγγιζαν με μοντέλα δυο αγαθών. Αυτό έκανε εξαιρετική αίσθηση στο μοντέλο των Heckscher-Ohlin-Samuelson, αποδυνάμωνε όταν το θέμα ήταν ένα από τα μοντέλα εμπορίου με αυξανόμενες αποδόσεις.

Ο λόγος σύμφωνα με τον Krugman βρίσκεται στο γεγονός ότι η εισαγωγή των αυξανόμενων αποδόσεων στο πρότυπο της κυρτής παραγωγικής δυνατότητας στην παραδοσιακή θεωρία εμπορίου, συνωθεί την κυρτότητα και σε περίπτωση που είναι αρκετά δυνατές, η καμπύλη κάμπτει από την άλλη πλευρά.

Σύμφωνα με αρκετούς οικονομολόγους, οι οικονομίες κλίμακας είναι αρκετά ισχυρές για να καταστήσουν την οικονομία μη κυρτή σε συνολικό επίπεδο. Όσο σκέφτεται κανείς με βάση το 2X2 μοντέλο, σύμφωνα με τον Krugman, επηρεάζεται στο να επιλέξει είτε το συγκριτικό πλεονέκτημα είτε τις αυξανόμενες αποδόσεις, και σε αυτή την περίπτωση το συγκριτικό πλεονέκτημα είναι πιο ισχυρό.

Στόχος των νέων θεωρητικών του εμπορίου ήταν να ξεφύγουν από αυτή τη συμμετρικότητα με διάφορους τρόπους, όπως και από την ιδέα ότι κάποιος έπρεπε να επιλέξει ή το συγκριτικό πλεονέκτημα ή τις αυξανόμενες αποδόσεις. Ειδικότερα, τα νέα κλασσικά μοντέλα του ενδοβιομηχανικού εμπορίου γενικά θεωρούσαν μια ιεραρχική δομή, στην οποία μεγάλα σύνολα διαφοροποιημένων αγαθών παράγονταν με πανομοιότυπες αναλογίες συντελεστών και έτσι θα μπορούσαν να συγκεντρώνονται σε «βιομηχανίες». Το συγκριτικό πλεονέκτημα συνέχισε να υπερέχει σε συνολικό επίπεδο, το εμπόριο μεταξύ βιομηχανιών συνέχισε να καθορίζεται από τη θεωρία Heckscher-Ohlin. Αλλά το ενδοβιομηχανικό εμπόριο, το αποτέλεσμα της εξειδίκευσης μέσα στις βιομηχανίες, υποτίθεται πλέον ότι οδηγείται από τις αυξανόμενες αποδόσεις. Η φαινομενική αντίθεση μεταξύ συγκριτικού πλεονεκτήματος και αυξανόμενων αποδόσεων εξαλείφονταν, επιτρέποντας στον κάθε

οικονομολόγο να πιστεύει και στα δυο. Η νέα θεωρία του εμπορίου επέτρεψε επίσης στους οικονομολόγους να έχουν την δική τους τούρτα και να την κόβουν σε μικρά διαφοροποιημένα κομμάτια σύμφωνα με τον Krugman (2007).

3.3.3.Εξωτερικές οικονομίες

Στο τέλος, μπορεί να αποδειχθεί ότι η πιο σημαντική καινοτομία της νέας θεωρίας του εμπορίου ήταν ότι αποκατέστησε μια σωστή άποψη για τις εξωτερικές οικονομίες, όπως αναφέρει ο Krugman. Όταν εισήχθη η έννοια των εξωτερικών οικονομιών από τον Marshall για πρώτη φορά, δεν έκανε σαφή διάκριση μεταξύ των τεχνολογικών και των χρηματικών εξωτερικοτήτων. Καθώς η οικονομική θεωρία γενικά και ειδικά η θεωρία του εμπορίου έγιναν πιο επίσημες, τα μοντέλα άρχισαν να είναι πιο σαφή στην υπόθεση του τέλει ανταγωνισμού. Αυτό σημαίνει την παραδοχή σταθερών ή μειούμενων αποδόσεων σε επίπεδο επιχείρησης, και αυτό σημαίνει ότι οι επιπτώσεις του μεγέθους της αγοράς αποκλείονται από την υπόθεση. Σε αυτό το πλαίσιο, μόνο οι τεχνολογικές εξωτερικότητες έχουν σημασία.

Ωστόσο, ο σημαντικός ρόλος των εξωτερικών οικονομιών της διεθνούς εξειδίκευσης δεν είναι καθόλου απίθανος. Ο Krugman παραθέτει ως παράδειγμα τα ελβετικά ρολόγια, τα δανικά έπιπλα, τα γερμανικά φαρμακευτικά προϊόντα καθώς και τον ρόλο της Βρετανίας ως χρηματοοικονομικό κέντρο. Ο λόγος είναι ότι στον πραγματικό κόσμο, που οι αποδόσεις δεν είναι συνήθως σταθερές και οι επιχειρήσεις επί το πλείστον όχι τέλεια ανταγωνιστικές, το μέγεθος της αγοράς όντως έχει σημασία. Αυτό που έκαναν οι θεωρητικοί του νέου εμπορίου, ειδικά ο Ethier (1982) ήταν να δείξουν ότι οι εξωτερικές οικονομίες μπορούν να μοντελοποιηθούν αυστηρά δίχως να υπάρχει φόβος μη διαχυθούν. Ένας μονοπωλιακά ανταγωνιστικός τομέας ενδιάμεσων αγαθών θα μπορούσε να οδηγήσει σε οικονομία με συμπεριφορά εξωτερικών οικονομιών στον δευτερογενή τομέα. Αυτές οι εξωτερικές οικονομίες θα μπορούσαν να είναι διεθνείς εάν τα ενδιάμεσα αγαθά ήταν εμπορεύσιμα, αλλά όπως έδειξαν οι Helpman και Krugman (1985), θα έδιναν ώθηση στην διεθνή εξειδίκευση στα τελικά προϊόντα εάν τα ενδιάμεσα δεν ήταν εμπορεύσιμα. Οι αυξανόμενες αποδόσεις μαζί με τον ατελή ανταγωνισμό στην αγορά εργασίας θα μπορούσε να οδηγήσει σε συγκέντρωση ισχύος εργασίας η οποία θα οδηγήσει σε

αυτοτροφοδοτούμενα πρότυπα εξειδίκευσης, όπως επισήμαναν οι Rotemberg και Saloner (1990).

Εν ολίγοις, η νέα θεωρία εμπορίου πραγματικά άλλαξε τον τρόπο σκέψης των διεθνών οικονομολόγων. Η ιδέα ότι το εμπόριο αποτελεί συχνά αποτέλεσμα των αυξανόμενων αποδόσεων, και η σχετική ιδέα ότι η διάρθρωση του εμπορίου καθορίζεται ως ένα επίπεδο από την ιστορία παρά από τους πόρους δεν ήταν νέες. Μετά την νέα θεωρία εμπορίου, οι διεθνείς οικονομολόγοι άρχισαν να λαμβάνουν υπόψη και τις εναλλακτικές του συγκριτικού πλεονεκτήματος.

3.4 Σύνοψη κεφαλαίου

Βασικά σημεία της θεώρησης του Krugman
<ul style="list-style-type: none">• Ο Krugman θεωρεί την ανταγωνιστικότητα ως μια ασήμαντη έννοια και ιδιαίτερα στα χέρια των αφελών φορέων χάραξης της πολιτικής ως «μια επικίνδυνη εμμονή» με επιβλαβείς συνέπειες για τρεις λόγους: πρώτον γιατί η επιδίωξη βελτίωσης της εθνικής ανταγωνιστικότητας θα μπορούσε να οδηγήσει σε κακή κατανομή των πόρων, δεύτερον γιατί θα μπορούσε να οδηγήσει σε προστατευτισμό και εμπορικούς πολέμους και τρίτον γιατί θα μπορούσε να οδηγήσει σε κακή δημόσια πολιτική όσον αφορά ένα φάσμα σημαντικών ζητημάτων.. Μάλιστα, σύμφωνα με τα λεγόμενά του, η ανταγωνιστικότητα οδηγεί, άμεσα ή έμμεσα, σε κακές οικονομικές πολιτικές σε ένα ευρύ φάσμα ζητημάτων/θεμάτων.
<ul style="list-style-type: none">• Ο Krugman περιγράφει την εθνική ανταγωνιστικότητα ως μια «επικίνδυνη εμμονή» που εγείρει σημαντικά ζητήματα, καθώς υποστηρίζει πως η έννοια αυτή είναι πολύ συγκεκριμένη και πως η αναλογία μεταξύ της επιχείρησης και του έθνους είναι εσφαλμένη. Σε εθνικό επίπεδο, η ανταγωνιστικότητα βασίζεται στις οικονομικές επιδόσεις και στην ικανότητα μιας οικονομίας να μετατρέπει τα αποτελέσματα που προκύπτουν από τις παραγωγικές δραστηριότητες για την αύξηση των εισοδημάτων.
<ul style="list-style-type: none">• Η συνεισφορά του Krugman έγκειται στην απεικόνιση του πώς η εμπορική ανταγωνιστικότητα δεν μπορεί να εξισωθεί άμεσα με άλλους δείκτες της ανταγωνιστικότητας, όπως τα πρότυπα ανάπτυξης ή ζωής. Επιπλέον, ο Krugman υποστήριξε ότι το βιοτικό επίπεδο είναι συχνά πιο σχετικό με εγχώριους παράγοντες, όπως είναι η αύξηση της παραγωγικότητας, και όχι με το εξωτερικό εμπόριο.
<ul style="list-style-type: none">• Ο Krugman είναι γνωστός στον ακαδημαϊκό χώρο κυρίως για την εργασία του σχετικά με την παγκόσμια οικονομία (συμπεριλαμβανομένης της θεωρίας του εμπορίου, της οικονομικής γεωγραφίας και των διεθνών χρηματοοικονομικών υπηρεσιών), τις παγίδες ρευστότητας και την σημερινή κρίση. Το καθοριστικό ζήτημα της νέας οικονομικής γεωγραφίας είναι πώς να εξηγήσει τον

σηματισμό μεγάλης ποικιλίας της οικονομικής συσσώρευσης (ή συγκέντρωσης) στο γεωγραφικό χώρο.

- Ο Krugman σε αντίθεση με τον Porter αναφέρει πως «η ιδέα ότι η ευημερία και οι οικονομικές επιδόσεις ενός κράτους εξαρτώνται από την επιτυχία του στην παγκόσμια αγορά είναι απλά μια υπόθεση και ότι κάτι τέτοιο δεν συνεπάγεται ότι είναι κατ' ανάγκη αληθές. Άλλωστε, οι πρακτικές και οι εμπειρικές απόψεις αποδεικνύουν ότι αυτή η υπόθεση να είναι εντελώς λανθασμένη». Ο Krugman θεωρεί ότι τα ηγετικά έθνη στον κόσμο δεν είναι ανταγωνιστικά μεταξύ τους και ότι δεν υπάρχει «σημαντικός βαθμός ανταγωνισμού» μεταξύ τους.
- Ο Krugman θεωρεί ότι δεν χρειάζεται να καθορίσουμε την ανταγωνιστικότητα και ότι ο ορισμός της ανταγωνιστικότητας ενός έθνους ή μιας περιοχής δεν μπορεί να προσδιοριστεί απλά όπως η ανταγωνιστικότητα μιας επιχείρησης: «Η ανταγωνιστικότητα δεν είναι ένας ουσιαστικός όρος. Ο ισχυρισμός ότι οι χώρες είναι παρόμοιες με τις εταιρείες και ότι ανταγωνίζονται μεταξύ τους σε μια αγορά είναι μια πλήρης ψευδαίσθηση»

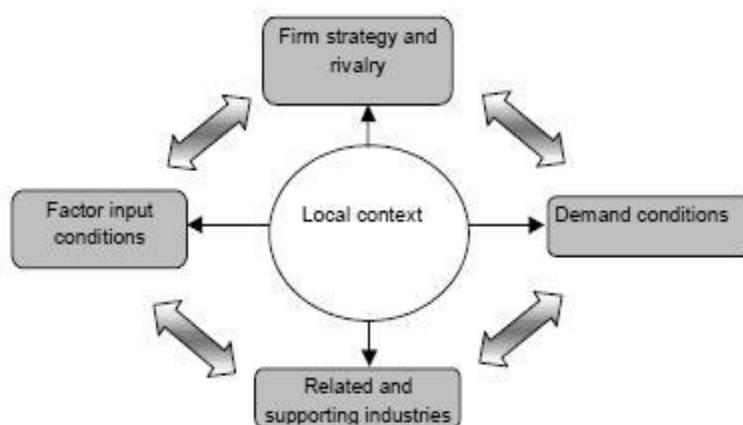
Κεφάλαιο 4: Σύγκριση των θεωριών του Porter και του Krugman

Σκοπός της παρούσας μελέτης είναι η διερεύνηση και ο καθορισμός της έννοιας του χωρικού ανταγωνισμού και του ανταγωνισμού των επιχειρήσεων μέσω μιας διεπιστημονικής προσέγγισης των υπάρχουσών θεωριών ανταγωνιστικότητας και των θεωριών της νέας οικονομικής γεωγραφίας και της εγχώριας οικονομίας. Στα κεφάλαια που προηγήθηκαν έγινε ανάλυση του όρου της ανταγωνιστικότητας και καταγραφή των θέσεων/απόψεων τόσο του Porter όσο και του Krugman για τον χωρικό ανταγωνισμό. Ο χωρικός ανταγωνισμός συνδέεται στενά με την οικονομική γεωγραφία και την εγχώρια οικονομία. Ένας από τους πρώτους συγγραφείς που τόνισε τη σημασία που έχει η γεωγραφική θέση για την εθνική ανταγωνιστικότητα ήταν ο Michael Porter. Ο συγγραφέας στο έργο του τονίζει ότι η γεωγραφική συγκέντρωση των επιχειρήσεων ενισχύει την παραγωγικότητα, την καινοτομικότητα και τον τομέα των εξαγωγών. Μετά από αυτή τη θεωρία, πολλοί συγγραφείς επικεντρώθηκαν στην έρευνα του προβλήματος της τοποθεσίας, κάτι που είχε ως αποτέλεσμα την καλύτερη διασύνδεση της οικονομίας και της γεωγραφίας. Ως αποτέλεσμα των δραστηριοτήτων αυτών ήταν η ανάπτυξη νέων κατευθύνσεων, όπως η νέα θεωρία της οικονομικής γεωγραφίας και της περιφερειακής οικονομίας. Ο όρος της νέας οικονομικής γεωγραφίας σχετίζεται στενά με τον κάτοχο του βραβείου Νόμπελ, Paul Krugman, οι θεωρίες του οποίου έρχονται συχνά σε αντίθεση με αυτές του Porter. Στο κεφάλαιο αυτό επιχειρείται μια σύγκριση ανάμεσα στις θεωρίες του Porter και του Krugman για το θέμα του χωρικού ανταγωνισμού (Boschma, 2004).

Η μεγαλύτερη ανάπτυξη της οικονομικής θεωρίας ξεκίνησε το 1980 στις χώρες της Ευρώπης, αφήνοντας πίσω την κεϋνσιανή οικονομία λόγω της κρίσης (1979-1982) και κατευθύνθηκε προς την εθνική και περιφερειακή πολιτική διεγείροντας καινοτομίες, με στόχο την ανάπτυξη της εγχώριας οικονομίας (Visser & Atzema, 2007). Η προσέγγιση αυτή έγινε ακόμη πιο δημοφιλής υπό την επήρεια του Michael Porter (1990, 1998, 2000, 2003), η οποία προκάλεσε την προσοχή και το ενδιαφέρον συναφών με την οικονομία κλάδων, με στόχο την αύξηση της παραγωγικότητας, της καινοτομίας και της ανταγωνιστικότητας γενικότερα. Οι θεωρητικές προσεγγίσεις της περιόδου, η υποδειγματοποίηση (clusterisation) και οι

ερευνητικές διαδικασίες κατευθύνθηκαν αποκλειστικά, λόγω της πολυπλοκότητας του θέματος, προς τον χορικό ανταγωνισμό, που από τότε ως και σήμερα, έχει γίνει ένα από τα πιο σημαντικά οικονομικά ζητήματα. Με επίκεντρο τις εδαφικές κατηγορίες και τη μέτρηση των επιδόσεων των οικονομιών, των περιφερειών και των επιχειρήσεων, οι θεωρητικές εκτιμήσεις παρουσίασαν τη βάση της περιφερειακής και εθνικής οικονομίας και την ανάπτυξη της νέας οικονομικής γεωγραφίας. Οι νέες αυτές κατευθύνσεις της οικονομίας ασχολήθηκαν, ως επί το πλείστον, με το θέμα της ανταγωνιστικότητας.

Η θεωρία του Porter συνέβαλε στην «εκλαΐκευση» της περιφερειακής οικονομίας. Στο μοντέλο του, ο Porter ξεκινάει από την αλληλεπίδραση τεσσάρων παραγόντων: τη στρατηγική, τη δομή και τον ανταγωνισμό των επιχειρήσεων, τις συνθήκες των παραγόντων εισροών, τις συνθήκες ζήτησης και στήριξης των βιομηχανιών. Η ανάπτυξη και η εντατική αλληλεπίδραση μεταξύ των παραγόντων αυτών και των φορέων που εμπλέκονται οδηγεί σε αύξηση της παραγωγικότητας και σε αύξηση των εξαγωγών του κλάδου. Ο Porter (1990) αναφέρει, επίσης, τη σημασία της γεωγραφικής συγκέντρωσης των επιχειρήσεων, η οποία βελτιώνει την «εργασία» των συμπλεγμάτων (clusters), χωρίς όμως να περιλαμβάνει ρητώς τη διάσταση του χώρου στον αρχικό ορισμό των συμπλεγμάτων. Μόνο αργότερα ο Porter τόνισε ότι «τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα στην παγκόσμια οικονομία μπορούν ευρέως να εντοπιστούν και ότι προέρχονται από τη συγκέντρωση των ιδιαίτερα εξειδικευμένων δεξιοτήτων και γνώσεων, των θεσμών, του ανταγωνισμού και των απαιτήσεων των αγοραστών» (Porter, 1998).



Σχήμα 5. Το μοντέλο συμπλέγματος του Porter της περιφερειακής ανταγωνιστικότητας

Ο Porter (1998) ορίζει τα συμπλέγματα ως γεωγραφικά συγκεντρωμένες και συνδεδεμένες εταιρείες με εξειδικευμένους προμηθευτές, παρόχους υπηρεσιών που λειτουργούν σε παρόμοιες βιομηχανίες και οι οποίες συνεργάζονται με τα θεσμικά όργανα όπως πανεπιστήμια, διάφορους φορείς και επαγγελματικές ενώσεις σε ορισμένες περιοχές όπου ανταγωνίζονται, αλλά και παράλληλα συνεργάζονται. Παρόλο που η προσέγγιση του Porter συνέβαλε στην εκλαΐκευση της περιφερειακής οικονομίας, δεν ήταν τέλεια και γρήγορα εμφανίστηκαν αρνητικές κριτικές για αυτή.

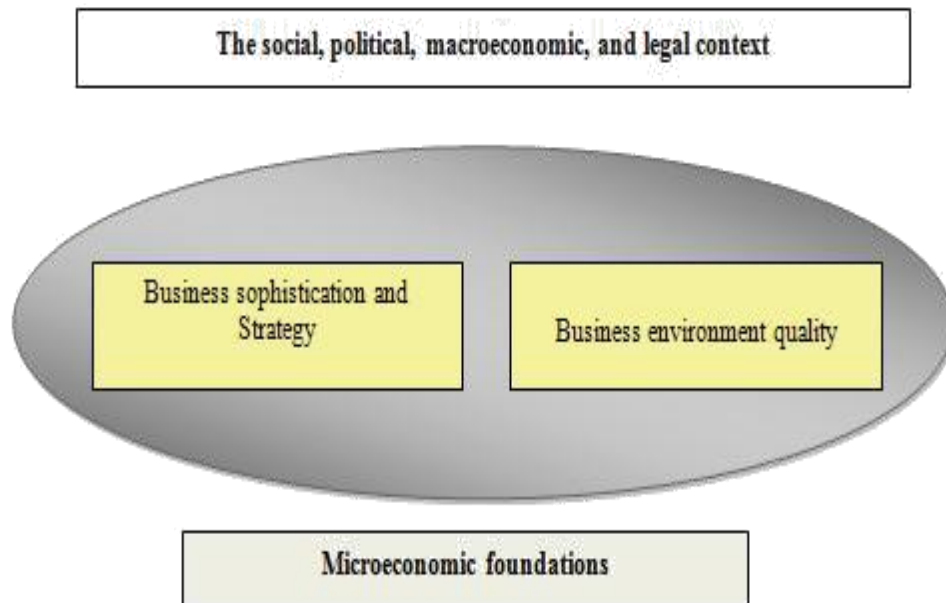
Την ίδια στιγμή, εκτός από τις περιφερειακές καινοτόμες θεωρίες (clusters), μια νέα οικονομική γεωγραφική προσέγγιση προέκυψε, η νέα οικονομική γεωγραφία. Σύμφωνα με την προσέγγιση αυτή, το κόστος μεταφοράς, το εμπόριο, οι εξαγωγές και η απόδοση των επενδύσεων αποτελούν κύριες κατηγορίες που πρέπει να αναλυθούν. Η προσέγγιση εμφανίστηκε μετά από την μελέτη και το έργο των Fujita (1988), Krugman (1991) και Venables (1996), οι οποίοι βασίστηκαν σε ένα μοντέλο γενικής ισορροπίας του ατελούς ανταγωνισμού (Tohmo, 2007). Ωστόσο, μπορούμε να πούμε ότι το πιο σημαντικό στοιχείο της Νέας Οικονομικής Γεωγραφίας είναι η έμφαση που δίνει στην τοποθεσία ή η «ανίχνευση θέσης», όπως τόνισε στα έργα του ο Paul Krugman (1991). Λαμβάνοντας κανείς υπόψη τα στοιχεία της νέας οικονομικής γεωγραφίας μπορεί να δει ότι αυτή είχε αναπτυχθεί και πριν από τη θεωρία του Krugman (1991). Σύμφωνα με τον Tohmo (2007), η επιστήμη αυτή είναι η σύνθεση των θεωριών της τοποθεσίας, της «συσσωμάτωσης» της οικονομίας, της θεωρία των εξωτερικών οικονομιών (Marshall), της περιφερειακής εξειδίκευσης και συγκέντρωσης, του ατελούς ανταγωνισμού, του κόστους των συναλλαγών και των τεχνολογικών διαχύσεων. Ο Ottaviano (2003) θεωρεί ότι η χωροταξική κατανομή των οικονομικών δραστηριοτήτων παρουσιάζει την εστίαση της περιφερειακής πολιτικής στο πλαίσιο της Νέας Οικονομικής Γεωγραφίας, λόγω των συνεπειών της αύξησης της ευημερίας.

Και οι δύο θεωρίες (του Porter και του Krugman) εξετάζουν τις βασικές κατηγορίες της ανταγωνιστικότητας: την παραγωγικότητα, τα πρότυπα, την ευημερία και την τοποθεσία. Οι διαφορές στις απόψεις τους σχετικά με την ανταγωνιστικότητα μπορούν να γίνουν κατανοητές ως διαφορές στις νέες κατευθύνσεις της εθνικής και περιφερειακής οικονομίας.

4.1 Η ανάπτυξη της θεωρίας της ανταγωνιστικότητας: Οι αντίθετες απόψεις και η αναθεώρηση των Porter και Krugman

Σύμφωνα με τον Michael Porter (1990), αν ένα κράτος δημιουργεί ένα τέτοιο επιχειρηματικό περιβάλλον, όπου οι συνθήκες είναι ευνοϊκές για τις επιχειρήσεις και όπου το κράτος παρέχει τη μέγιστη υποστήριξη σε επιχειρήσεις που εκτελούν λειτουργίες σε τοπικές και παγκόσμιες αγορές, τότε αυτές οι συνθήκες αποτελούν το σημερινό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα του έθνους. Ο ισχυρισμός αυτός, σύμφωνα με την Porter (1990), μπορεί επίσης να εφαρμοστεί και σε εθνικό και περιφερειακό επίπεδο. Ο Krugman (1994) όμως δεν συμφωνεί με τον Porter. Συγκεκριμένα αναφέρει πως «η ιδέα ότι η ευημερία και οι οικονομικές επιδόσεις ενός κράτους εξαρτώνται από την επιτυχία του στην παγκόσμια αγορά είναι απλά μια υπόθεση και ότι κάτι τέτοιο δεν συνεπάγεται ότι είναι κατ' ανάγκη αληθές. Άλλωστε, οι πρακτικές και οι εμπειρικές απόψεις αποδεικνύουν ότι αυτή η υπόθεση να είναι εντελώς λανθασμένη». Ο Krugman θεωρεί ότι τα ηγετικά έθνη στον κόσμο δεν είναι ανταγωνιστικά μεταξύ τους και ότι δεν υπάρχει «σημαντικός βαθμός ανταγωνισμού» μεταξύ τους.

Ο Root (2000) στηρίζει τη θέση του Krugman (1994) και επισημαίνει ότι υπάρχει έντονος ανταγωνισμός στις συνθήκες της ελεύθερης αγοράς και της παγκοσμιοποίησης, αλλά αυτό συμβαίνει μόνο σε επίπεδο επιχειρήσεων και όχι περιφερειών ή κρατών. Αυτό σημαίνει ότι ο ανταγωνισμός μεταξύ των εθνών δεν είναι ένα παιχνίδι μηδενικού αθροίσματος με ένα μοναδικό νικητή. Αυτό το «παιχνίδι ανταγωνισμού» αφορά κατά κύριο λόγο πράξεις και αποφάσεις «οικονομικού ενδιαφέροντος», που λαμβάνονται για την ενίσχυση του βιοτικού επίπεδο μιας συγκεκριμένης περιοχής ή χώρας. Ο Porter (2004) πάλι υποστηρίζει ότι η ανταγωνιστικότητα δεν είναι ένα παιχνίδι μηδενικού αθροίσματος, δεδομένου ότι πολλές χώρες μπορούν να ενισχύσουν την παραγωγικότητά τους. Συγκεκριμένα αναφέρει ότι «η κύρια πρόκληση της οικονομικής ανάπτυξης μιας χώρας ή μιας περιοχής είναι να δημιουργήσει τις συνθήκες για τη γρήγορη και βιώσιμη αύξηση της παραγωγικότητας».



Σχήμα 6. Η έννοια της ανταγωνιστικότητας (Porter, 2004)

Πολλοί συγγραφείς (Krugman, 1994; (Ručinska & Ručinsky, 2007)), θεωρούν ότι ο ανταγωνισμός μεταξύ των επιχειρήσεων και των εθνών δεν μπορεί να συγκριθεί. Οι εταιρείες μπορούν να εισέλθουν ή να αποχωρήσουν από μια αγορά, ανάλογα με την επιτυχία τους, αλλά τα κράτη δεν μπορούν να εγκαταλείψουν τα εδάφη τους, ανεξάρτητα από την επιτυχία τους. Με βάση αυτό, είναι δυνατόν να επισημανθεί η κύρια διαφορά ανάμεσα στην ανταγωνιστικότητα μιας επιχείρησης και μιας χώρας:

Οι επιχειρήσεις ανταγωνίζονται η μια την άλλη και μπορούν να βελτιώσουν τη θέση τους στην αγορά με την «εκδίωξη» ή με την υποβάθμιση/επιδείνωση της θέσης της άλλης εταιρείας, ενώ τα κράτη μπορούν να βελτιώσουν τη θέση τους ταυτόχρονα, χωρίς να θέτουν σε κίνδυνο τη θέση των άλλων κρατών.

Ο Krugman (1994) θεωρεί ότι δεν χρειάζεται να καθορίσουμε την ανταγωνιστικότητα και ότι ο ορισμός της ανταγωνιστικότητας ενός έθνους ή μιας περιοχής δεν μπορεί να προσδιοριστεί απλά όπως η ανταγωνιστικότητα μιας επιχείρησης: «Η ανταγωνιστικότητα δεν είναι ένας ουσιαστικός όρος. Ο ισχυρισμός ότι οι χώρες είναι παρόμοιες με τις εταιρείες και ότι ανταγωνίζονται μεταξύ τους σε μια αγορά είναι μια πλήρης ψευδαίσθηση» (Maskell & Eskelinen, 1998) Ωστόσο, αν και οι χώρες δεν έχουν τα χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων, υπάρχει ένα ορισμένο επίπεδο ανταγωνιστικότητας μεταξύ αυτών και πολλοί συγγραφείς επιθυμούν να εξετάσουν τη φύση και τα χαρακτηριστικά τους (Ručinska & Ručinsky, 2007). Ο

Root (2000) επισημαίνει ότι η ανταγωνιστικότητα μιας χώρας παρουσιάζει το μέτρο των δυνατοτήτων της για την επίτευξη της βιώσιμης ανάπτυξης του βιοτικού επιπέδου όλων των συστατικών της. Ο Cooke (2004) ορίζει την εθνική ανταγωνιστικότητα ως την ικανότητα της οικονομίας σε υπο-εθνικό επίπεδο να προσελκύει και να διατηρεί επιχειρήσεις με σταθερές ή αυξανόμενες δραστηριότητες της αγοράς, με παράλληλη διατήρηση ή βελτίωση του βιοτικού επιπέδου όλων όσων ζουν στην περιοχή. Σύμφωνα με τον ορισμό των Porter & Ketels (2003), η ανταγωνιστικότητα προϋποθέτει υψηλό και αυξανόμενο βιοτικό επίπεδο μιας εταιρείας με το χαμηλότερο δυνατό επίπεδο της ανεργίας σε βιώσιμη βάση. Ο ορισμός αυτός επεκτάθηκε αργότερα: η ανταγωνιστικότητα ορίζεται ως η ικανότητα μιας οικονομίας να προσφέρει στους κατοίκους της ένα υψηλό βιοτικό επίπεδο και ένα υψηλό επίπεδο απασχόλησης για όλους εκείνους που θέλουν να εργαστούν, σε βιώσιμη βάση (Porter & Ketels, 2003). Ο κεντρικός παράγοντας της ανταγωνιστικότητας είναι η αύξηση της παραγωγικότητας. Στα μέσα της δεκαετίας του 1990, πολλοί συγγραφείς και ακαδημαϊκά ιδρύματα προσπάθησαν να ορίσουν την έννοια της εθνικής ανταγωνιστικότητας, η οποία έγινε το θέμα θεωρητικών, εμπειρικών και πολιτικών συζητήσεων (Vuković & Wei, 2010).

Στο σημείο αυτό αξίζει να ειπωθεί ότι τα Πρότυπα ορισμού της ανταγωνιστικότητας είναι αρκετά ευέλικτα και μπορεί να χρησιμοποιηθούν για πολλούς διαφορετικούς σκοπούς. Ο Lengyel (2004) στο άρθρο του παραθέτει τον ορισμό της ανταγωνιστικότητας και τα χαρακτηριστικά της. Συγκεκριμένα αναφέρει:

- Ο ορισμός παρουσιάζει την ανταγωνιστικότητα ως πολύπλοκο και πολυδιάστατο όρο που μπορεί να εφαρμοστεί σε όλες τις βασικές οικονομικές μονάδες (επιχείρηση, περιφέρεια, χώρα, μικροοικονομία)
- Επικεντρώνεται σε δύο μετρήσιμες οικονομικές κατηγορίες: το εισόδημα και την απασχόληση
- Συνεπάγεται τις προϋποθέσεις μιας ανοικτής οικονομίας που ανταγωνίζεται διεθνώς. Με άλλα λόγια, ασχολείται μόνο με τα εμπορεύματα και το εμπόριο υπηρεσιών όσον αφορά τον παγκόσμιο ανταγωνισμό
- Προϋποθέτει ένα σχετικά υψηλό επίπεδο εισοδήματος, αλλά δεν περιέχει καμία εξήγηση για το πώς τα έσοδα θα πρέπει να κατανέμονται μεταξύ των μετόχων και των εργαζομένων

- Προϋποθέτει ένα υψηλό επίπεδο απασχόλησης, αλλά δεν αντικατοπτρίζει τη δομή της απασχόλησης (προσόντα του εργατικού δυναμικού).

Παρά τα θεμελιώδη ζητήματα και διλήμματα για ένα εννοιολογικό ορισμό, η λογοτεχνία και τα διαφορετικά είδη της έρευνας τόνισαν διάφορα θέματα που αφορούν την κατανόηση της εθνικής ανταγωνιστικότητας:

- α) Δεν υπάρχει καμία θεωρητική εξήγηση που να περιλαμβάνει πλήρως την πολυπλοκότητα που ο ίδιος ο όρος «χορική ανταγωνιστικότητα» εμπεριέχει. Υπάρχουν τρεις κατευθύνσεις που είναι αρκετά διαφορετικές η μία από την άλλη.
- β) Από τη μία πλευρά, η εθνική ανταγωνιστικότητα προϋποθέτει την ικανότητα μιας χώρας να δημιουργήσει επαρκές επίπεδο εξαγωγών (σε άλλη περιοχή ή χώρα) και από την άλλη πλευρά να παρέχει αυξανόμενα επίπεδα εισοδήματος και πλήρη απασχόληση των πολιτών της. Ωστόσο, η παραγωγικότητα των τοπικά προσανατολισμένων οικονομικών δραστηριοτήτων, είναι επίσης καίριας σημασίας (ιδίως λαμβάνοντας υπόψη την τάση των τεράστιων αστικών περιοχών που χαρακτηρίζονται από υπηρεσίες παραγωγής).
- γ) Ο όρος «εθνική ανταγωνιστικότητα» αναφέρεται συνήθως σε ποιοτικούς παράγοντες (όπως τα δίκτυα άτυπων γνώσεων, την εμπιστοσύνη, τους άτυπους θεσμούς, το κοινωνικό κεφάλαιο, κλπ.) και δευτερευόντως ισχύει και για ποσοτικές μεθόδους (όπως επιχειρήσεις, προσφορά εργασίας, κλπ.). Έχοντας στο μυαλό αυτούς τους παράγοντες, μπορεί κανείς να αντιληφθεί ότι υπάρχουν τεράστιες επιπτώσεις στις εμπειρικές μετρήσεις και στις περιφερειακές και εθνικές αναλύσεις της ανταγωνιστικότητας.
- δ) Η εθνική ανταγωνιστικότητα αναφέρεται τόσο στην ανταγωνιστικότητα όλων των επιμέρους επιχειρήσεων και τις αλληλεπιδράσεις τους, όσο και σε μια ευρύτερη κατοχή των κοινωνικών, οικονομικών, θεσμικών και δημόσιων φορέων.
- ε) Οι πηγές της εθνικής ανταγωνιστικότητας μπορεί να προέρχονται από διαφορετικές γεωγραφικές περιοχές, τοπικές, περιφερειακές, εθνικές, ακόμη και διεθνείς.
- στ) Οι αιτίες του ανταγωνισμού συνήθως σχετίζονται με τα συνολικά συγκεντρωτικά στοιχεία, παρά τον αντίκτυπο των επιμέρους παραγόντων. Ως

εκ τούτου, η ικανότητα για απομόνωση του συντελεστή συσχέτισης είναι αρκετά περιορισμένη (Lengyel, 2004).

4.2 Οι θεωρίες της εθνικής ανταγωνιστικότητας: Porter εναντίον Krugman (Συγκριτικό ή Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα)

Αυτή η θεωρία (της εθνικής ανταγωνιστικότητας και της νέας οικονομικής γεωγραφίας) αναπτύχθηκε ιδιαίτερα κατά τη διάρκεια των δεκαετιών 1970-1990, όταν πολλοί οικονομικοί γεωγράφοι ανέλυσαν τη δυναμική της βιομηχανικής εγκατάστασης και τους παράγοντες που καθορίζουν τη γεωγραφική θέση της οικονομικής δραστηριότητας. Το μεγαλύτερο μέρος της ανάλυσης βασίστηκε στη νεοκλασική οικονομία. Όπως και στη νεοκλασική ανάλυση, η πρωταρχική αναλυτική έννοια είναι η «παραγωγική λειτουργία», που συνδέει την εταιρεία (ή τη χώρα) με τους βασικούς παράγοντες: την εργασία, το κεφάλαιο και την τεχνολογία. Ξεκινώντας από αυτή την παραδοχή, η οικονομικοί γεωγράφοι εξέτασαν τη «γεωγραφία της παραγωγής», λαμβάνοντας υπόψη τις τοπικές λειτουργίες που εξαρτώνται από τον παράγοντα της γεωγραφικής κατανομής: τη διαθεσιμότητα των φυσικών πόρων, της εργασίας, της πρόσβασης στις αγορές, κλπ. Σύμφωνα με αυτή τη θεωρία, οι χώρες ή οι περιφέρειες ανταγωνίζονται μεταξύ τους προκειμένου να προσελκύσουν επενδύσεις με βάση το συγκριτικό τους πλεονέκτημα, τη διαθεσιμότητα των αυτοχθόνων παραγόντων (McCann, 2001).

Οι χώρες που τείνουν να ειδικεύονται σε αυτές τις βιομηχανίες και τις δραστηριότητες, έχουν συγκριτικό πλεονέκτημα, (δηλαδή παραγωγή αυτών των αποτελεσμάτων που απαιτούν τη μεγαλύτερη εμπλοκή των παραγόντων που η χώρα παραδοσιακά διαθέτει). Η θεωρία δίνει μια κάποια (αλλά περιορισμένη) απάντηση για την εδαφική θέση των οικονομικών δραστηριοτήτων και δίνει μια πολύ μικρή εξήγηση σχετικά με το ρόλο του εμπορίου στη δημιουργία της οικονομικής ανάπτυξης. Παρόμοια μοντέλα εστιάζουν στη σημασία του ρόλου του εμπορίου στη δημιουργία οικονομικής ανάπτυξης, προκειμένου να ξεπεραστούν οι ανεπάρκειες της θεωρίας. Οι Armstrong & Taylor (2000) και ο McCann (2001) θεωρούν ότι οι οικονομικές επιδόσεις μιας χώρας και η ανάπτυξή της εξαρτώνται από το σχετικό μέγεθος και την επιτυχία προσανατολισμού της εξαγωγικής βιομηχανίας. Ένα απλούστερο τέτοιο μοντέλο είναι το μοντέλο οικονομικής βάσης στην οποία η

ανταγωνιστικότητα μιας περιοχής εξαρτάται μόνο από την αύξηση της οικονομικής της βάσης (τον τομέα εξαγωγών της τοπικής/εγχώριας οικονομίας).

Παραδοσιακά στην οικονομία ο όρος συγκριτικό πλεονέκτημα προέρχεται από τις Ρικαρδιανές θεωρίες και έχει επαναδιατυπωθεί σε μια πιο σύγχρονη μορφή του θεωρήματος του Heckscher-Olin. Η έννοια του συγκριτικού πλεονεκτήματος αναφέρεται σε εκείνες τις χώρες που, μέσω της εξειδίκευσης, μπορεί να έχουν οφέλη από το εμπόριο, ακόμη και αν δεν έχουν απόλυτο πλεονέκτημα. Σύμφωνα με τη θεωρία του συγκριτικού πλεονεκτήματος, το εμπόριο αντανάκλα διαφορές στο παράγοντα της διαθεσιμότητας των διαφορετικών χωρών (γη, εργασία, φυσικούς πόρους και κεφάλαια). Οι οικονομίες επιτυγχάνουν συγκριτικό πλεονέκτημα παράγοντας προϊόντα σε εκείνες τις βιομηχανίες στις οποίες ο παράγοντας διαθεσιμότητα είναι μεγαλύτερος, δηλαδή παράγουν τα προϊόντα αυτά με τους πιο έντονα διαθέσιμους συντελεστές (Armstrong & Taylor, 2000).

Η κύρια συμβολή της κλασικής και νεοκλασικής θεωρίας προέρχεται από την έννοια του συγκριτικού πλεονεκτήματος. Το συγκριτικό πλεονέκτημα μας λέει για εκείνες τις δραστηριότητες αύξησης της ανταγωνιστικότητας στις οποίες μια χώρα μπορεί να συμμετάσχει με επιτυχία, ανάλογα με το μοντέλο: κληρονομικοί παράγοντες, τεχνολογία, επίπεδο οικονομικής ανάπτυξης. Ωστόσο, στο νεοκλασικό υπόδειγμα, ο τέλει ανταγωνισμός και το σύστημα του διεθνούς ελεύθερου εμπορίου οδηγεί στον παράγοντα της εξίσωσης των τιμών. Δύο βασικά θέματα για την ανταγωνιστικότητα στην μακρο-οικονομική βιβλιογραφία σχετίζονται με την οικονομική ανάπτυξη και το διεθνές εμπόριο (Bartelsman, Scarpetta, & Schivardi, 2005).

Η ανταγωνιστικότητα γίνεται πιο κατανοητή ως έννοια όταν χρησιμοποιούμε οικονομικά μοντέλα, συμπεριλαμβανομένης της οικονομίας κλίμακας, της ατελούς πληροφόρησης, του ατελή ανταγωνισμού και των επιχειρηματικών καινοτομιών.

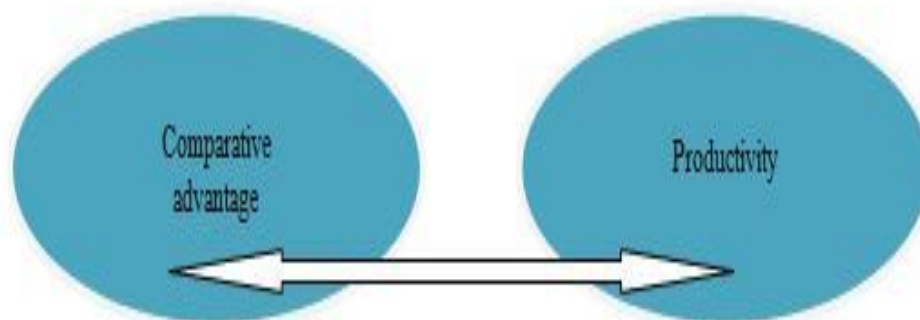
Αφαιρώντας την υπόθεση του τέλει ανταγωνισμού, η προσοχή στρέφεται στο θέμα της σχέσης μεταξύ της δομής της αγοράς και της ανταγωνιστικότητας. Εκτός αυτού, εάν η ανταγωνιστικότητα παρατηρείται ως μια μορφή «δραστηριότητας αναζήτησης», τότε υπάρχει μια προφανής σχέση μεταξύ της συγκέντρωσης της αγοράς και της μονοπωλιακής εξουσίας. Ο Cohen (1994) αναφέρει ότι «τίποτα δεν δημιουργεί περισσότερη προστιθέμενη αξία ανά εργαζόμενο από μια μονοπωλιακή τιμή» (Chang, 2008).

Τα τελευταία 30 χρόνια, το συγκριτικό πλεονέκτημα, που βασίζεται σε παράγοντες παραγωγής, αποδείχθηκε ότι δεν είναι επαρκές για να εξηγηθούν τα εμπορικά ρεύματα. Έτσι τη θέση του κατέλαβε ένα νέο πρότυπο, το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Αυτό σημαίνει ότι τα έθνη μπορούν να αναπτύξουν και να βελτιώσουν την ανταγωνιστική τους θέση, δηλαδή αυτή δεν οφείλεται αποκλειστικά και μόνο σε κληρονομικούς παράγοντες καθώς και συχνά οι συγκριτικοί παράγοντες δεν αρκούν για να βελτιώσουν την ανταγωνιστική θέση. Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα επικεντρώνεται σε εκείνα τα χαρακτηριστικά ενός έθνους που επιτρέπουν στις εταιρείες να δημιουργήσουν και να διατηρήσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα σε ορισμένους τομείς. Ο Porter, χαρακτηριστικά αναφέρει: *«πιστεύω πως πολλοί συγγραφείς της πολιτικής, όπως και πολλά εταιρικά στελέχη, βλέπουν τις ουσιαστικές πηγές της ανταγωνιστικότητας σε λάθος πλαίσια. Αν πιστεύουν ότι η ανταγωνιστικότητα έρχεται από τη διαθεσιμότητα φθηνών κεφαλαίων, το χαμηλό εργατικό κόστος ή τη χαμηλή ισοτιμία του νομίσματός και αν νομίζουν ότι η ανταγωνιστικότητα βασίζεται σε μια στατική επάρκεια, τότε συμπεριφέρονται με τρόπο τέτοιο που θα βοηθήσουν την βιομηχανία. Ωστόσο, η έρευνα μου έχει δείξει ότι η ανταγωνιστικότητα είναι συνάρτηση της δυναμικής προοδευτικότητας, των καινοτομιών και της ικανότητας να αλλάζει και να βελτιώνεται. Χρησιμοποιώντας αυτό το πλαίσιο, τα ζητήματα που φαίνονται χρήσιμα, κάτω από το παλιό μοντέλο, αποδεικνύονται αντιπαραγωγικά»* (Porter, 1992).

Σύμφωνα με τον Porter, η σημασία της έννοιας της ανταγωνιστικότητας είναι η παραγωγικότητα. Ο κύριος στόχος του κάθε έθνους είναι να παράγει υψηλό και αυξανόμενο βιοτικό επίπεδο των πολιτών της. Η ικανότητα να δημιουργήσει κανείς ανταγωνιστικότητα εξαρτάται από τη χρήση της παραγωγικότητας των πόρων και όχι μόνο για τη διαθεσιμότητά τους. Η αύξηση του βιοτικού επιπέδου εξαρτάται από την ικανότητα των επιχειρήσεων ενός έθνους να διατηρήσουν ένα υψηλό επίπεδο παραγωγικότητας και με τον τρόπο αυτό η παραγωγικότητα αυξάνεται με την πάροδο του χρόνου. Η βιώσιμη ανάπτυξη της παραγωγικότητας απαιτεί συνεχή βελτίωση της οικονομίας.

Όμοια με τον Porter, ο Krugman ορίζει το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα μέσω της παραγωγικότητας: αν η ανταγωνιστικότητα έχει κάποιο νόημα, τότε αυτό (το νόημα) είναι απλώς και μόνο ένας άλλος τρόπος για να εκφράσει κανείς την παραγωγικότητα. Η παραγωγικότητα δεν είναι το παν, αλλά μακροπρόθεσμα είναι σχεδόν τα πάντα. Η ικανότητα μιας χώρας να βελτιώσει το βιοτικό της επίπεδο, κατά τη διάρκεια του χρόνου, εξαρτάται σχεδόν εξ' ολοκλήρου από την ικανότητά της να

αυξήσει την παραγωγή της ανά εργαζόμενο (Krugman ,1990). Ο Krugman σε αυτή του την θέση (που μόλις παραθέσαμε), όπως και σε πολλά άλλα έργα του, δεν εξηγεί την έννοια της ανταγωνιστικότητας. Ο συγγραφέας θεωρεί ότι είναι άχρηστο να εξηγήσει τον ίδιο τον όρο της ανταγωνιστικότητας, δεδομένου ότι είναι μόνο ένα άλλο όνομα για την παραγωγικότητα.



Σχήμα 7. Συγκριτικό πλεονέκτημα από τον Porter και τον Krugman

Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα ή η εστίαση στη διατήρηση καλύτερης παραγωγικότητας, έχει μελετηθεί σε πολλές ανεπτυγμένες χώρες. Στις ΗΠΑ, οι μεγαλύτερες έρευνες είναι εκείνες που διεξάχθηκαν από τον Porter (2001) και το Συμβούλιο Ανταγωνιστικότητας (Council on Competitiveness) (2001). Στην Ευρώπη: από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή (2003, 2007, 2010, 2011), τους O' Mahony & Van Ark (2003), τους Sapir et al (2004) και τους Kitson et al (2004). Η προσέγγιση του Porter έχει τεράστια σημασία και αντίκτυπο σε πολλές έρευνες και το επιχείρημά του ότι «το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα δημιουργείται και διατηρείται μέσω τοπικών διαδικασιών» (Porter, 1990) είναι μεγάλης σημασίας. Ο εντοπισμός της διαδικασίας παρουσιάζει τη μεγαλύτερη στροφή του Porter, από την ανταγωνιστικότητα ενός έθνους στην περιφερειακή ανταγωνιστικότητα (Acs & Armington, 2006).

Το επιστημονικό ενδιαφέρον για το θέμα του ανταγωνισμού από το 1990 και έπειτα εντάθηκε, όταν το βιβλίο του Porter με τίτλο «*Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα των Εθνών*», δόθηκε στη δημοσιότητα. Σήμερα υπάρχει μια τεράστια βιβλιογραφία που περιλαμβάνει την οικονομική γεωγραφία και την οικονομία, και η οποία τονίζει τον αναγνωριστικό ρόλο των εθνών, των περιφερειών και των πόλεων ως βασικές πηγές των εξωτερικών οικονομιών. Το ενδιαφέρον για την οικονομική γεωγραφία δημιουργείται ως αποτέλεσμα της αυξανόμενης αναγνώρισης του ρόλου της, ως

αυξανόμενη πηγή απόδοσης, καθώς και λόγω της εκ νέου ανακάλυψης και επέκτασης των αρχικών ιδεών του Marshall για εξωτερικές οικονομίες των τοπικών βιομηχανιών. Το σύστημα του Marshall (1890) παρουσιάζει την βάση της «έννοιας του συμπλέγματος» του Porter, στην οποία το περιφερειακό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα προκύπτει από την παρουσία και τη δυναμική των γεωγραφικά εντοπισμένων δραστηριοτήτων, μεταξύ των οποίων υπάρχει έντονη τοπική αντιπαλότητα και ανταγωνισμός, ευνοϊκές συνθήκες για την παροχή εισροών, τοπικών πελατών και τη παρουσία ικανών τοπικών προμηθευτών και τρόπων στήριξης των βιομηχανιών (Porter, 1998).

Πολλοί συγγραφείς επικρίνουν τον Porter (1990), θεωρώντας ότι οι οικονομίες που βασίζονται στην ανταγωνιστική τους θέση στις φθηνές πρώτες ύλες δεν μπορεί να είναι επιτυχείς μακροπρόθεσμα (Ručinska & Ručinsky, 2007). Ο Krugman (1994) ισχυρίζεται ακόμη ότι ο καθορισμός της ανταγωνιστικότητας δεν είναι καθόλου απαραίτητος και ότι η ανταγωνιστικότητα ενός έθνους ή μιας περιοχής δεν μπορεί να ορίζεται απλά με τον ίδιο τρόπο που ορίζεται η ανταγωνιστικότητα μιας επιχείρησης. Παρά το γεγονός ότι οι οικονομικοί γεωγράφοι έχουν ερευνήσει την περιφερειακή ανάπτυξη και σημαντικούς πολυάριθμους παράγοντες της περιφερειακής ανάπτυξης της οικονομίας για μεγάλο χρονικό διάστημα, ωστόσο δεν είχαν παραδοσιακά αναλύσει και χρησιμοποιήσει την ορολογία της χορικής ανταγωνιστικότητας και του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος (Scott, 1985), μέχρι το 1990. Από τότε, η οικονομική γεωγραφία έχει διαφοροποιηθεί σε τρεις κύριες κατευθύνσεις: την αρχική οικονομική γεωγραφία, την περιφερειακή οικονομία και τη νέα οικονομική γεωγραφία στον τομέα της οικονομίας.

Συμπεράσματα

Η παρούσα εργασία αποτελεί μια προσπάθεια προσέγγισης της έννοιας του χωρικού ανταγωνισμού και του ανταγωνισμού που υφίσταται σε επίπεδο επιχειρήσεων. Η ανταγωνιστικότητα είναι έννοια δυναμική και πολυδιάστατη, ένας όρος ευρύς και πολυεπίπεδος. Η εστίαση στο μέλλον και η ενσωμάτωση αξιολογικών κρίσεων και στόχων πολιτικής έχουν οδηγήσει στη σταδιακή διεύρυνση του ορισμού της ανταγωνιστικότητας προς τη σημερινή πολύπλευρη κατεύθυνση. Επιπλέον, παρέχει τη δυνατότητα διάκρισης σε διάφορα επίπεδα ανάλογα με τις προτεραιότητες και τους σκοπούς που τίθενται κάθε φορά. Περαιτέρω, η μελέτη των τρόπων συναρμογής και των στοιχείων της ανταγωνιστικότητας, οδηγεί στο συμπέρασμα ότι σχεδόν τα πάντα έχουν σημασία για αυτήν. Όμως, η μέτρηση της πραγματικής ανταγωνιστικότητας σε όρους παραγωγικότητας και η εννοιολογική ευελιξία της που επιτρέπει τη διατύπωση εναλλακτικών προσεγγίσεων, φαίνεται να αποκρούουν τις όποιες ενστάσεις για την έννοια της ανταγωνιστικότητας.

Σε αντίθεση με τον ορισμό της μικροοικονομικής ανταγωνιστικότητας για την οποία υπάρχει μια ευρεία συμφωνία μεταξύ των μελετητών, η ίδια η έννοια της εθνικής ή μακροοικονομικής ανταγωνιστικότητας εγείρει πολλές επιφυλάξεις. Φαίνεται ότι είναι μια ασαφής έννοια, της οποίας η σημασία αμφισβητείται σημαντικά. Δεν είναι μόνο ότι η ανταγωνιστικότητα σε εθνικό επίπεδο δεν έχει βασικά χαρακτηριστικά, αλλά δεν υπάρχει και συναίνεση σχετικά με το αν τελικά η έννοια αυτή έχει ή όχι νόημα, αν δηλαδή τα έθνη πραγματικά ανταγωνίζονται μεταξύ τους ή όχι.

Ο Krugman, αρκετά χρόνια πριν, επεσήμανε ότι η μακροοικονομική ανταγωνιστικότητα μπορεί να είναι μια επικίνδυνη εμμονή, η οποία μπορεί να οδηγήσει σε κακή οικονομική πολιτική. Διατύπωσε λοιπόν την άποψη ότι «η εμμονή με την ανταγωνιστικότητα δεν είναι μόνο εσφαλμένη αλλά και επικίνδυνη, αφού στρεβλώνει την εγχώρια πολιτική και απειλεί το διεθνές οικονομικό σύστημα» (Krugman, 1994). Αν η ανταγωνιστικότητα έχει κάποιο νόημα, σύμφωνα με τον Krugman, αυτό συμβαίνει μόνο και μόνο επειδή είναι απλά ένας άλλος τρόπος για να ονοματίσει κανείς την παραγωγικότητα.

Η κύρια ένσταση του Krugman είναι ότι η έννοια της ανταγωνιστικότητας στηρίζεται σε μια εικόνα αντιπαλότητας μεταξύ χωρών. Ως μετεξέλιξη θεωριών για

τη διοίκηση επιχειρήσεων, η συζήτηση για ανταγωνιστικότητα, θεωρεί ότι οι χώρες παλεύουν μεταξύ τους όπως οι επιχειρήσεις, για την κατάκτηση μεγαλύτερων μεριδίων μιας κοινής και πεπερασμένης αγοράς. Η επιτυχία της μίας σημαίνει αποτυχία της άλλης. Αντίστοιχη είναι και η εικόνα στις χώρες, όπου η συζήτηση για την ανταγωνιστικότητα σχετίζεται με την «επιλογή των νικητών» (picking winners). Σύμφωνα με τον Krugman, η εικόνα αυτή είναι εντελώς παραπλανητική αφού το διεθνές εμπόριο είναι μια διαδικασία από την οποία μπορεί να θίγονται συγκεκριμένες βιομηχανίες και συμφέροντα, αλλά δεν χάνει καμία χώρα ως σύνολο.

Τα κράτη, στην προσπάθειά τους να ανακτήσουν, να διατηρήσουν ή/και να επαυξήσουν την ανταγωνιστικότητά τους, μπορούν να υιοθετήσουν αρχές και κανόνες που σχετίζονται με την ενθάρρυνση της καινοτομίας, την αύξηση της παραγωγικότητας, τη σταθερότητα του νομοθετικού και του φορολογικού πλαισίου, τη βελτίωση των υποδομών και την προσέλκυση επενδύσεων. Η θεωρία του Porter για την ανταγωνιστικότητα των κρατών εξακολουθεί να παραμένει μια από τις πρώτες και πιο πρωτότυπες προσπάθειες ανάλυσης της αναπτυξιακής διαδικασίας σε όρους όχι μόνο μακροοικονομικούς (κεφάλαιο, φυσικοί πόροι κλπ), αλλά και μικροοικονομικούς, σε όρους δηλαδή των χαρακτηριστικών και των επιδόσεων των μεμονωμένων επιχειρήσεων μέσα σε κάθε χώρα.

Το υπόδειγμα του Porter αποτελεί μια σημαντική τεχνική για την ανάλυση και κατανόηση του μικρο-επιχειρησιακού περιβάλλοντος. Από κάποιους όμως επιστήμονες υποστηρίζεται πως είναι ελλιπές σαν υπόδειγμα και παράλληλα έχει κάποιες αδυναμίες. Σε κάποια δε σημεία του δεν είναι σαφής ως προς τους ορισμούς του. Κατ' αρχήν έχει χαρακτηριστεί ως μοντέλο στατικό. Πολλοί είναι αυτοί που πιστεύουν πως χρησιμεύει στην περιγραφή του περιβάλλοντος κι όχι στην πρόβλεψη αυτού. Λόγω του ότι κάθε κλάδος χαρακτηρίζεται από σημαντικές αλλαγές, ο καλύτερος τρόπος να προβλέψουμε είναι η εξέταση του κύκλου ζωής αυτού. Μειονεκτεί όμως στον τρόπο που δομεί τις διεπιχειρηματικές σχέσεις οι οποίες παρουσιάζονται σχετικά απλές και γραμμικές, ενώ ο ανταγωνισμός δημιουργείται κυρίως με πολύπλοκες σχέσεις δικτύων.

Πολλές από τις πλέον επιτυχημένες επιχειρήσεις δεν στηρίζουν την επιτυχία τους στην προσπάθειά τους να φτάσουν τους ανταγωνιστές τους, αλλά σε αυτό που ονομάζεται «καινοτομία αξίας». Στα πλαίσια αυτού του τρόπου δράσης οι επιχειρήσεις δεν προσδιορίζουν τον τρόπο δράσης τους σύμφωνα με αυτό των ανταγωνιστών τους, αλλά προσφέρουν εντελώς διαφορετικά προϊόντα και υπηρεσίες.

Το μοντέλο του Porter έχει δεχθεί κριτική διότι δεν αναφέρεται στη δυνατότητα των επιχειρήσεων ενός κλάδου να εκμεταλλευτούν τις ευκαιρίες που μπορούν να προκύψουν από τη συνεργασία τους. Η συνεργασία δεν αντικαθιστά τον ανταγωνισμό, αλλά συνυπάρχει με αυτόν. Επιπρόσθετα, δεν γίνεται καμία σημαντική αναφορά στον παράγοντα ‘ανθρώπινο δυναμικό’ της επιχείρησης και στον τρόπο με τον οποίο μπορεί να επηρεάσει τις εξελίξεις του περιβάλλοντος. Τελικά, η μελέτη του ανταγωνιστικού περιβάλλοντος της επιχείρησης, με τη βοήθεια του Porter, θα πρέπει να συνδυαστεί με την ανάλυση του ευρύτερου περιβάλλοντος για να είναι όσο το δυνατόν περισσότερο ολοκληρωμένη. Ένα άλλο ζήτημα που προκύπτει είναι το κατά πόσο επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην εγχώρια αγορά και είναι ξένης ιδιοκτησίας μπορούν να αποτελέσουν πηγές ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος για την ίδια τη χώρα. Ο Porter υποστηρίζει πως δεν μπορούν, αν και στις περισσότερες περιπτώσεις μπορούν να χαρακτηρισθούν μέρος του εθνικού κεφαλαίου.

Στις μέρες μας η συζήτηση για την ανταγωνιστικότητα, δεν συνδέεται αναπόσπαστα με την αναβίωση προστατευτικών πολιτικών που έχουν στόχο το κέρδος της μίας χώρας προς ζημία της άλλης. Η κριτική του Krugman μπορεί να μην κατάργησε τη χρήση του όρου, αλλά σίγουρα συνέβαλε σε πιο προσεκτικές διατυπώσεις από πλευράς των αναλυτών.

Παρά το γεγονός ότι ορισμένοι ερευνητές και οικονομολόγοι (π.χ. Krugman, 1994) θέτουν τη χρησιμότητα της έννοιας υπό αμφισβήτηση και αρνούνται την ικανότητα των εθνών να ανταγωνίζονται μεταξύ τους πολλές διεθνείς μελέτες όπως η Επετηρίδα της Παγκόσμιας Ανταγωνιστικότητας (World Competitiveness Yearbook) και η Παγκόσμια Έκθεση Ανταγωνιστικότητας (the Global Competitiveness Report) υποστηρίζουν και επιβεβαιώνουν ότι οι κυβερνήσεις και εν γένει οι διοικητικές αρχές μπορούν να διαμορφώσουν ένα ευνοϊκό περιβάλλον στο οποίο να λειτουργούν οι επιχειρήσεις και με τον τρόπο αυτό να συμβάλλουν στην εθνική τους ανταγωνιστικότητα.

Είναι αρκετά ενδιαφέρον το γεγονός ότι στην βιβλιογραφία για την εθνική ανταγωνιστικότητα ο Krugman (βάσει του έργου του στα μέσα της δεκαετίας του 1990) είναι ο μόνος που συχνά επισημαίνεται ως ο κύριος αντίπαλος της χρησιμότητας της ίδιας της έννοιας. Κανένας από τους συγγραφείς, μετά τον Krugman, δεν έχει προσελκύσει τόση πολύ δημοτικότητα όσο ο Krugman, ως πολέμιος της εθνικής ανταγωνιστικότητας. Αυτό δεν σημαίνει ότι όλες οι αμφιβολίες για την έννοια της ανταγωνιστικότητας σε εθνικό επίπεδο αποσαφηνίστηκαν αρκετά

χρόνια πριν. Αυτό σημαίνει περισσότερο ότι η ίδια η έννοια - ως ιδιαίτερα αμφισβητούμενη - έχει τις ρίζες της σε όλους τους τομείς της ανθρώπινης δημιουργίας.

Ο Krugman, σε μια πρωτοποριακή εργασία του στις αρχές της δεκαετίας του '90, εξέτασε σε ένα υπόδειγμα γενικής ισορροπίας, τις χωρικές δυναμικές που αναπτύσσονται σε μια οικονομία η οποία παρουσιάζει τα εξής χαρακτηριστικά: α) οι αγορές λειτουργούν υπό καθεστώς ατελούς ανταγωνισμού, β) υφίσταται διαφοροποίηση των παραγόμενων προϊόντων, γ) η παραγωγή σε επίπεδο επιχείρησης υπόκειται σε αύξουσες αποδόσεις κλίμακας, δ) υπάρχει κινητικότητα του κεφαλαίου και της εργασίας και ε) το μεταφορικό κόστος είναι μη μηδενικό. Το βασικό συμπέρασμα της εργασίας του Krugman, είναι ότι το κόστος μεταφοράς το οποίο συνδέεται άμεσα με τη γεωγραφική θέση διαδραματίζει ένα ισχυρό ρόλο της κατανομής των επιχειρησιακών δραστηριοτήτων στο χώρο.

Ο κύριος σκοπός της οικονομικής γεωγραφίας είναι η αναγκαιότητα να ερμηνευτούν οι συσπειρώσεις πληθυσμών και οικονομικών δραστηριοτήτων στο χώρο. Όλες αυτές οι συγκεντρώσεις, διαμορφώνονται και επιβιώνουν λόγω του γεγονότος ότι υφίστανται οικονομίες συγκέντρωσης, στις οποίες η χωρική συσπείρωση από μόνη της διαμορφώνει το κατάλληλο εκείνο οικονομικό περιβάλλον το οποίο υποστηρίζει την παραπέρα και συνεχιζόμενη συσπείρωση (πληθυσμών και δραστηριοτήτων).

Αυτή η αντίληψη ίσως χρησιμοποιείται για να δικαιολογήσει παρεμβάσεις στην αγορά προς όφελος μιας χώρας, συμπεριλαμβανομένων επιδοτήσεων, περιορισμών στους τοπικούς μισθούς και νομισματικές υποτιμήσεις. Συχνά, μάλιστα, λέγεται ότι χαμηλότεροι μισθοί ή υποτιμήσεις κάνουν μια χώρα πιο ανταγωνιστική. Αυτή η αντίληψη της ανταγωνιστικότητας όμως είναι βαθιά εσφαλμένη. Η ανάγκη για χαμηλούς μισθούς αποκαλύπτει την απουσία ανταγωνιστικότητας και μειώνει την ευημερία των πολιτών. Οι επιδοτήσεις απομυζούν εθνικούς πόρους και στρεβλώνουν τις επιλογές εις βάρος της πιο αποδοτικής χρήσης των συντελεστών. Οι υποτιμήσεις ισοδυναμούν με μια συλλογική, εθνική μείωση μισθών, αφού μειώνουν το κόστος των προϊόντων και υπηρεσιών που πωλούνται διεθνώς, ενώ αυξάνουν το κόστος των προϊόντων και υπηρεσιών που αγοράζονται διεθνώς. Η πραγματική ανταγωνιστικότητα, άρα, μετράται σε όρους παραγωγικότητας. Η παραγωγικότητα επιτρέπει υψηλούς μισθούς, ισχυρά νομίσματα και ελκυστικές αποδόσεις στο κεφάλαιο και μαζί με αυτά και υψηλό βιοτικό επίπεδο. Η παγκόσμια οικονομία δεν

είναι παίγνιο μηδενικού αθροίσματος. Πολλές χώρες μπορούν να βελτιώσουν την ευημερία τους βελτιώνοντας την παραγωγικότητά τους. Η κεντρική πρόκληση, στην οικονομική ανάπτυξη, είναι η δημιουργία συνθηκών για ταχεία και συνεχή αύξηση της παραγωγικότητας».

Υπάρχουν πολλοί ορισμοί που προσπαθούν να εξηγήσουν τη σημασία της ανταγωνιστικότητας. Οι ακόλουθοι δύο απαντώνται κυρίως στη βιβλιογραφία. Ο πρώτος από το Διεθνές Ινστιτούτο για την Διαχείριση της Ανάπτυξης (International Institute for Management Development) υποστηρίζει πως *«η ανταγωνιστικότητα των εθνών δείχνει πως τα έθνη μπορούν να δημιουργήσουν και να διατηρήσουν ένα περιβάλλον που στηρίζει την ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεών της»*. Σύμφωνα με τον Οργανισμό Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης (Organization for Economic Cooperation and Development) η ανταγωνιστικότητα είναι *«ο βαθμός στον οποίο ένα έθνος μπορεί, κάτω από συνθήκες ελεύθερου εμπορίου και δίκαιες συνθήκες αγοράς, να παράγει αγαθά και υπηρεσίες που ικανοποιούν το κριτήριο των διεθνών αγορών, διατηρώντας ταυτόχρονα και την επέκταση των πραγματικών εισοδημάτων του ανθρώπινου δυναμικού του μακροπρόθεσμα»*. Οι ορισμοί αυτοί δίνουν έμφαση στο ρόλο της οικονομικής πολιτικής για τη διαμόρφωση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος.

Ο Porter, το 2006, στην Έκθεση για την Παγκόσμια Ανταγωνιστικότητα, προέβη σε μια σειρά διευκρινίσεων, σε σχέση με την ανταγωνιστικότητα, με τις οποίες ο Krugman δύσκολα θα διαφωνούσε: *«Η ανταγωνιστικότητα παραμένει μια έννοια που συχνά παρερμηνεύεται, παρά την ευρεία αποδοχή της σημασίας της. Το μερίδιο μιας χώρας στις παγκόσμιες αγορές για τα προϊόντα της είναι ο πιο διαισθητικός ορισμός της ανταγωνιστικότητας»*. Ωστόσο, για τον Krugman, ο όρος ανταγωνιστικότητα, όμως παραμένει *«μια ανείπωτη οντότητα που δεν μπορεί ούτε να οριστεί, ούτε να μετρηθεί»*.

Βιβλιογραφία

- Acs, Z., & Armington, C. (2006). *“Entrepreneurship, Geography and American Economic Growth ”* . New York: NY: Cambridge University Press.
- Adams, F. G., Gangnes, B., & Shachmurove, Y. (2006). ‘Why Is China So Competitive? Measuring and Explaining China’s Competitiveness’ . *The World economy*, 29 (2) , pp. 95-122.
- Aiginger, K. (1998). ‘A Framework for Evaluating the Dynamic Competitiveness of Countries’. *Structural Change and Economic Dynamics*, pp. 159-188.
- Alchian, A. (1950). "Uncertainty, evolution, and economic theory". *Journal of Political Economy*, 58, pp. 211–221.
- Alonso, W. (1964). *“Location and Land Use”* . Cambridge, MA.: Harvard University Press.
- Armstrong, H., & Taylor, J. (2000). *Regional Economics and Policy*. Oxford: Blackwell.
- Arrow, J. (1962). “The economic implications of learning by doing”. *Review of Economic Studies*, 29, pp. 155–173.
- Asheim, B. (1996). “Industrial districts as learningregions: a condition for prosperity?” . *European Planning Studies*, 4, pp. 379–400.
- Atkinson, B., & Stiglitz, E. (1969). “ A new view of technological change”. *Economic Journal*, 79, pp. 573–578.
- Atkinson, D., & Wilhelm, G. (2002). *“The Best States for E-Commerce”*. Washington, DC.: Progressive Policy Institute.
- Audretsch, D. (1995). *“Innovation and Industry Evolution”*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Barro, R., & Sala-i-Martin, X. (1991). “Convergence across states and regions” . *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, pp. 107–182.
- Barteisman, E., Scarpetta, S., & Schivardi, F. (2005). “Comparative analysis of firm demographics and survival: evidence from micro-level sources in OECD countries” . *Industrial and Corporate Change*, 14, pp. 365–391.
- Begg, I. (2002). “Cities and Competitiveness”. *South Bank University*, pp. 1-15.
- Bellak, C., & Weiss, A. (1993). A note on the Austrian diamond [special issue]. *Manage Int Rev*, 2 (33), pp. 109– 18.

- Blunck, F. (2006). *What is competitiveness? Available online at:*. Retrieved from <http://www.competitiveness.org/article/articleview/774/1/32>
- Boschma, R. (2004). “Competitiveness of Regions from an Evolutionary Perspective”. *Regional Studies*, 38, (9), pp. 1001 – 1014.
- Bresnahan, T., & Gambardella, A. (2004). *Building High-Tech Clusters. Silicon Valley and Beyond*. New York: Cambridge University Press.
- Bulow, J., Geanakoplos, J., & Klemperer, P. (1985). “Multimarket oligopoly: strategic substitutes and complements”. *Journal of Political Economy*, 91, pp. 488–511.
- Camagni, R. (2002). ‘On the Concept of Territorial Competitiveness: Sound or Misleading?’, *Urban Studies*, 39, (13), pp. 2395-2411.
- Cartwright, W. (1993). Multiple linked ‘diamonds’ and the international competitiveness of export-dependent industries: the New Zealand experience [special issue]. *Manage Int Rev.*, 2 (33), pp. 55 – 70.
- Chang, H.-J. (2008). *Bad Samaritans: The Myth of Free Trade and the Secret History of Capitalism*. London: Bloomsbury Press.
- Chinitz, B. (1961). “Contrasts in agglomeration”, New York and Pittsburgh. *American Economic Review*, 51, pp. 279–289.
- Cooke, P., & Morgan, K. (1998). *The Associational Economy: Firms, Regions and Innovation*. Oxford: Oxford University Press.
- Cortright, J. (2006). “Making sense of clusters: regional competitiveness and economic development”, *The Brookings Institution Metropolitan Policy Program*. The Brookings Institution: Washington, DC.
- Daly, D. (1993). Porter’s diamond and exchange rates [special issue]. *Manage Int Rev.*, 2 (33), pp. 119-34.
- Delgado, M. (2005). “Do Clusters Really Matter for Companies’ Competitive Strategies? Evidence at the Country Level”. manuscript.
- Delgado, M., Porter, M., & Stern, S. (2011). *Clusters, Convergence, and Economic Performance*. US Cluster Mapping Project Dataset: USA.
- Delgado, M., Porter, M., & Stern, S. (2014). “Clusters, convergence and economic performance”. *Journal of Economic Geography*, 10, pp. 495-518.
- Dixon, R., & Thirlwall, P. (1975). “A Model of Regional Growth-Rate Differences on Kaldorian Lines”, *Oxford Economic Papers*. *Oxford University Press*, 27, (2), pp. 201-214.

- Dobson, P., & Starkey, K. (1992). The competitive advantage of nations. . *J Manage Stud.*, 29 (2), pp. 253– 5.
- Dollar, D., & Wolff, N. (1993). “*Competitiveness, Convergence, and International Specialization*”. Cambridge: MIT Press.
- Dosi, G. (1982). “ Technological paradigms and technological trajectories. A suggested interpretation of the determinants and directions of technical change”. *Research Policy*, 11, pp. 147–162.
- Dunne, T., Klimek, S., & Roberts, M. (2005). “Exit from regional manufacturing markets: the role of entrant experience”. *International Journal of Industrial Organization*, 23, pp. 399–421.
- Dunning, J. (1992). The competitive advantage of countries and the activities of transnational corporations. . *Transnatl Corp*, 1 (1), pp. 135 – 68.
- Dunning, J. (1995). ‘Think again Professor Krugman: Competitiveness does matter’ . *The International Executive*, 37 (4), pp. 315-324.
- Eilon, S. (1992). Editorial: on competitiveness. *Omega Int J Manage Sci*, 20 (1), pp. i –v.
- Enright, M., Frances, A., & E., S. (1997). “The Challenge of Competitiveness”. *The Journal of Developing Areas*, 31, (4), pp. 575 – 579.
- Feldman, M. (2000). “Location and innovation: the new economic geography of innovation, spillovers and agglomeration”. In G. F. Clark, *The Oxford Handbook of Economic Geography* (pp. 373-94). Oxford: Oxford University Press.
- Feldman, M. S., & Pentland, B. T. (2003). ‘Reconceptualizing organizational routines as a source of flexibility and change”. *Administrative Science Quarterly*, 48, pp. 94–118.
- Feldman, M., & Ausdretsch, B. (1999). “Innovation in cities: science-based diversity, specialization and localized competition”. *European Economy Review*, 43, (2), pp. 409–29.
- Feser, E., Renski, H., & Goldstein, H. (2008). “Clusters and economic development outcomes”. *Economic Development Quarterly*, 22, pp. 324–344.
- Florida, R. (2002). “*The Rise of the Creative Class*”. New York: Basic Books.
- Fujita, M. (1988). “A monopolistic competition model of spatial agglomeration: A differentiated products approach”. *Regional Science and Urban Economics*, 18, pp. 87-124.

- Fujita, M., & Krugman, P. (1995). "When is the economy monocentric", Von Thünen and Chamberlain Unified. *Regional Science and Urban Economics*, 25, pp. 505 - 528.
- Gardiner, B., Martin, R., & Tyler, P. (2004). "Competitiveness, productivity and economic growth across the European regions". *Regional Studies*.
- Gilpin, R. (1996). 'Economic Evolution of National Systems'. *International Studies Quarterly*, 40 (3) , pp. 411-431.
- Glaeser, E. (2010). "The new economics of urban and regional growth". In G. F. Clark, *The Oxford Handbook of Economic Geography* (pp. 83–98). Oxford: Oxford University Press.
- Gompers, P., Lerner, J., & Scharfstein, D. (2005). "Entrepreneurial spawning: public corporations and the formation of new ventures" . *Journal of Finance*, 60, pp. 577–614.
- Grabowski, R. (1994). 'The successful developmental state: Where does it come from?'. *World Development*, 22 (3), pp. 413-422.
- Grant, R. (1991). Porter's 'competitive advantage of nations': an assessment. *Strategic Manage J*, 12 (7), pp. 535–48.
- Gray, H. (1991). International competitiveness: a review article [review of the competitive advantage of nations]. . *Int Trade J.*, 5 (5), pp. 503 –17.
- Haltiwanger, J., Jarmin, S., & Miranda, J. (2009). "Who creates jobs? Small vs. large vs. young". Cambridge, MA: Working Paper .
- Hämäläinen, T. J. (2003). *National competitiveness and economic growth: the changing determinants of economic performance in the world economy*. . Northampton, MA: Edward Elgar.
- Hatzichronoglou, T. (1996). 'Globalisation and Competitiveness: Relevant Indicators', *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, with number 1996/5. OECD Publishing.
- Hausmann, R., & Klinger, B. (2006). 'Structural Transformation and Patterns of Comparative Advantage in the Product Space', *CID Working Paper No. 128*. Harvard : Harvard University.
- Henderson, J. (2003). "Marshall's scale economies". *Journal of Urban Economics*, 53, pp. 1–28.
- Hodgetts, R. (1993). Porter's diamond framework in a Mexican context [special issue]. *Manage Int Rev.*, 2 (33), pp. 41 –54.

- Hoover, E., & Vernon, R. (1959). *"Anatomy of metropolis"*. Cambridge MA.: Harvard University Pres.
- Hotz-Hart, B. (2000). *"Innovation Networks, Regions and Globalization. The Oxford Book of Economic Geography"*. Oxford: Oxford University Press.
- Jacobs, D., & De Jong, M. (1992). Industrial clusters and the competitiveness of The Netherlands. *De Econ, 140 (2)*, pp. 233– 52.
- Jacobs, J. (1969). *"The Economy of Cities"*. New York: Random House.
- Kay, J. (2005). *'The question of how countries compete'*. New York: Financial Times.
- Kerr, R., & Nanda, R. (2009). "Democratizing entry: banking deregulations, financing constraints, and entrepreneurship". *Journal of Financial Economics, 94*, pp. 124–149.
- Kitson, M., Martin, R. L., & Tyler, P. (2004). 'Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept?'. *Regional Studies, 38 (9)* , pp. 991-999.
- Krugman, P. (1990). *" The Age of Diminished Expectations"*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Krugman, P. (1991a). "Increasing Returns and Economic Geography". *Journal of Political Economy, 99, (3)*, pp. 483-489.
- Krugman, P. (1993). 'What do undergrads need to know about trade?'. *American Economic Review, 83*, pp. 23-27.
- Krugman, P. (1994). "Competitiveness: A Dangerous Obsession". *Foreign Affairs, 73, (2)*, pp. 28-44.
- Krugman, P. (1996). 'Cycle of conventional wisdom on economic development'. *International Affairs, 72(1)*, pp. 717-732.
- Krugman, P. (1996). "Innovation and agglomeration: Two parables suggested by city-size distributions". *Japan and the World Economy, 7*, pp. 371-390.
- Krugman, P. (2008). *The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008*. London: Penguin.
- Krugman, P. R. (1997). *Pop internationalism*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Lall, S. (2001). 'Competitiveness indices and developing countries: An economic evaluation of the Global Competitiveness Report'. *World Development, 29 (9)*, pp. 1501-1525.
- Lawson, C. (1999). "Towards a competence theory of the region". *Cambridge Journal of Economics, 23*, pp. 151-166.

- Lawson, C., & Lorenz, C. (1999). "Collective learning, tacit knowledge and regional innovation capacity". *Regional Studies*, 33, pp. 305-317.
- Lengyel, I. (2004). The pyramid model: enhancing regional competitiveness in Hungary. . *Acta Oeconomica*, 54 (3), pp. 323-342.
- Leontief, W. (1953). "Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Reexamined", . *Proceedings of the American Philosophical Society*, 97 (4), pp. 332–349.
- Levitt, B., & March, J. (1996). " Organizational learning". In i. C. S., *Organizational Learning* (pp. 516–541).
- Losch, A. (1954). "*The Economics of Location*", *English translation*. New Haven: Yale University Press.
- Manning, S. (2008). "Customizing clusters: on the role of western multinational corporations in the formation of science and engineering clusters in emerging economies". *Economic Development Quarterly*, 22, pp. 316–323.
- Markusen, A. (1996). "Sticky places in slippery space: A typology of industrial districts". *Economic Geography*, 72, pp. 293–313.
- Maskell, P., & Eskelinen, H. (1998). *Competitiveness, Localised Learning and Regional Development: Specialization and Prosperity in Small Open Economies*. . London: Routledge.
- McCann, P. (2001). *Urban and Regional Economics*. Oxford: Oxford University Press.
- Nelson, R. (2000). National Innovation Systems. In A. Z., *Regional Innovation, Knowledge and Global Change*. London: Pinter.
- Nelson, R., & Winter, G. (1982). "*An Evolutionary Theory of Economic Change*". Cambridge, MA.: Harvard University Press.
- Nooteboom, B. (2000). "*Learning and Innovation in Organizations and Economies*". Oxford: Oxford University Press.
- Ottaviano, G. (2003). "Regional policy in the global economy: Insights from New Economic Geography". *Regional Studies*, 37, pp. 665-673.
- Peterson, R. J. (2005). '*Letters to the editor: States do face real threat that they will disappear*'. New York: Financial Times.
- Porter, M. (1990). "*The competitive advantage of nations*". Free Press: New York.
- Porter, M. (1992). "*Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*". London: PA Consulting Group.

- Porter, M. (1998a). *“On Competition”*. Boston: Harvard Business School Press.
- Porter, M. (1998b). “Location, clusters and the new economics of competition”. *Business Economics*, 33, pp. 7–17.
- Porter, M. (2000). Location, competition and economic development. *Economic Development Quarterly*, 14, pp. 23-32.
- Porter, M. (2008). "The Five Competitive Forces that Shape Strategy". *Harvard Business Review*, pp. 86-104.
- Porter, M., & Ketels, C. (2003). *UK Competitiveness: Moving to the Next Stage*. . DTI Economics Paper.
- Prahalad, C., & Hamel, G. (1990). “The core competence of the organization”. *Harvard Business Review*, 68, pp. 79–91.
- Quah, D. (1996). “Empirics for economic growth and convergence”. *European Economic Review*, 40, pp. 1353–1375.
- Reinert, E. S. (1995). ‘Competitiveness and its predecessors – a 500-year cross-national perspective’. *Structural Change and Economic Dynamics*, 6, pp. 23-42.
- Rodrik, D. (2006). ‘What is so special about China’s exports?’ . *China & World Economy*, 14, (5), pp. 1-19.
- Rosenthal, S., & Strange, W. (2003). “Geography, industrial organization, and agglomeration”. *Review of Economics and Statistics*, 85, pp. 377–393.
- Ručínska, S., & Ručínsky, R. (2007). *Factors of regional competitiveness. 2nd Central European Conference in Regional Science – CERS, 2007*. . Technical University of Košice, Faculty of Economics.
- Rugman, A. (1991). Diamond in the rough. . *Bus Q.*, 55 (3), pp. 61 –4.
- Rugman, A., & D’Cruz, R. (1993). The ‘double diamond’ model of international competitiveness: the Canadian experience [special issue]. *Manage Int Rev.*, 2 (33), pp. 17-39.
- Rugman, A., & Verbeke, A. (1993). Foreign subsidiaries and multinational strategic management: an extension and correction of Porter’s single diamond framework [special issue]. *Manage Int Rev.*, 2 (33), pp. 71-84.
- Saxenian, A. (1994). *“Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128”*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

- Scott, R. (1985). "U.S. Competitiveness: Concepts, Performance, and Implications," . In B. R. U.S., *Competitiveness in the World Economy*. Boston: Harvard Business School Press.
- Shatz, H., & Venables, A. (2000). 'The Geography of International Investment'. *World Bank working paper number 2338*.
- Sorenson, O., & Audia, P. (2000). "The social structure of entrepreneurial activity: geographic concentration of footwear production in the United States". *American Journal of Sociology*, 106, pp. 424–462.
- Stopford, J., & Strange, S. (1991). *Rival states, rival firms: competition for world market shares*. . Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- Storper, M. (1997). "*The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*". New York: Guilford Press.
- Teece, D., Pisano, G., & Shuen, A. (1997). "Dynamic capabilities and strategic management". *Strategic Management Journal* 18, pp. 509–33.
- Thurow, L. (1990). Competing nations: survival of the fittest. . *Sloan Manage Review*., 32 (1), pp. 95-97.
- Tohmo, T. (2007). "*Regional economic structures in Finland: Analyses of location and regional economic impact*", (Doctoral disertation) . Finland: School of Business and Economics University of Jyväskylä.
- Tyson, L. D. (1992). *Who's Bashing Whom: Trade Conflict in High-Technology Industries*. Washington, D.C: Institute for International Economics.
- Van den Bosch, F., & De Man, A. (1994). Government's impact on the business environment and strategic management. . *J Gen Manage*, 19 (3), pp. 50 – 9.
- Venables, J. (1996). "Equilibrium locations of vertically linked industries". *International Economic Review*, 37, pp. 341-359.
- Visser, E. J., & Atzema, O. (2007). *Evolutionary Economic Geography*. Utrecht : Utrecht University, Section of Economic Geography.
- Visser, J., & Atzema, O. (2007). "*Evolutionary Economic Geography*". Utrecht: Utrecht University, Section of Economic Geography.
- Von Thünen, J. (1826). "*The Isolated*", (English edition 1966). Oxford: Pergamon.
- Vuković, D., & Wei, L. (2010). Regional Competitiveness: The Case of Western China. *Journal of Geographical Institute Jovan Cvijic, SASA*, 60 (1), pp. 107-127.

- Wade, R. (1990, 2004). *Governing the market: Economic theory and the role of government in East Asian industrialization*. . Princeton: Princeton University Press.
- Wennberg, K., & Lindqvist, G. (2008). "The effect of clusters on the survival and performance of new firms". *Small Business Economics*, 34, pp. 221–241.
- Wolf, M. (2009). *Why New Challenges Need New People?*. New York: Financial Times.