



MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA

VILÁGGAZDASÁGI KUTATÓINTÉZET

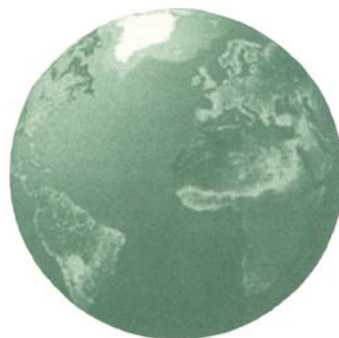
Műhelytanulmányok

57. szám

2004. március

Bakács András

VERSENYKÉPESSÉG-KONCEPCIÓK



1014 Budapest, Orszagház u. 30.
Tel.: 224-6760 • Fax: 224-6761 • E-mail: vki@vki.hu

BEVEZETÉS*

A közelmúltban alig akadt olyan híradás, vagy alig jelent meg olyan gazdasági témájú újságcikk, amely ne aggódott volna Magyarország „versenyképességének” alakulása miatt. Politikai pártállástól függetlenül egyre több közéleti személyiség számára vált egyszeriben fontossá a versenyképesség, sőt Magyarországon is létrejött a Versenyképességi Tanács,¹ amelynek több prominens üzletember is tagja.

Valójában mit is jelent a versenyképesség? Az Amerikai Egyesült Államok elnökének ipari versenyképességgel foglalkozó bizottsága az alábbiakban definiálta a sokat vitatott fogalmat: „Egy nemzet versenyképessége annak fokmérője, hogy tökéletes versenyfeltételek mellett mennyire képes a világpiacon (is) eladható termékeket és szolgáltatásokat létrehozni, miközben az ország állampolgárainak reáljövedelme nő.” (Rapkin, 1995, p. 2.)

A fogalommal kapcsolatos legtöbb vita abból fakad, hogy a különböző elméletek képviselői nem értenek egyet abban, hogy mi tekinthető a versenyképesség forrásának. Egyes megközelítések szerint a versenyké-

pesség INPUT-oldalról meghatározott, és leginkább a termelékenység, a beruházási ráta, a kutatási-fejlesztési kiadások és az oktatás színvonala van rá leginkább hatással. Más megközelítések szerint a versenyképesség OUTPUT-oldalról meghatározott, és a kereskedelmi mérleg alakulásában vagy egy adott ország csúcstechnológiai iparágainak világpiacon részesedésében érhető tetten.

A versenyképesség több aggregációs szinten is értelmezhető fogalom. Beszélhetünk vállalati, iparági, helyi, regionális, nemzeti vagy globális versenyképességről. Porter műveiben megkísérelte azokat a tényezőket azonosítani, amelyek hozzájárulnak egy vállalat vagy nemzet iparágainak kompetitív előnyéhez „ellenfeleikkel” szemben. A *Porter-féle gyémántmodell* a versenyképesség négy országspecifikus összetevőjét mutatja be: *tényezőellátottság, keresleti viszonyok, kapcsolódó és beszállító ipar-ágak*, illetve *vállalati struktúra és verseny*. Ezen országspecifikus összetevők tovább bonthatók. A gyémántmodell négy (belső) tényezője továbbá kiegészíthető két külső tényezővel, a kormányzat és a véletlen szerepével. (Lloyd-Reason, Wall, 2000, p. xviii.)

A Porter-féle modell kiválóan alátámasztja a különféle *benchmarking*-módszereket, amelyek a versenyképesség különböző mutatóit próbálják meg azonosítani. Adott változók felhasználásával megállapított nemzeti teljesítmény összevethető más országok versenyképességi mutatóival. A mutatószámokat alkalmazó módszerek kritikája, hogy egy adott gazdaság statikus állapotról adnak képet, és egy adott időszakra vonatkozó „átlag” teljesítményt mutatnak

* A Gazdasági és Közlekedési Minisztérium megbízása alapján a „VIII. A hazai közlekedési hálózatok hatékonysága, versenyképessége növelésének lehetőségei a nemzetközi tapasztalatok alapján” (HÁVER) című kutatási témához készült tanulmány. MTA VKI 2003.

¹ Hasonló fórum már több országban is létezik, például az Amerikai Egyesült Államokban a *Competitiveness Policy Council* Németországban a *Standort Deutschland* vagy Kanadában a *National Productivity Council*.

meg. A gyakran alkalmazott mutatók esetén a intézményi háttér vagy a tőkeellátottság relatíve lassan változik, miközben az adott ország valutaárfolyamának rövid távú ingadozásai jelentősen befolyásolhatják az ország versenyképességét. A *benchmarking*-módszert a lausanne-i Nemzetközi Marketingkutató Intézet (IMD) által évente kiadott versenyképességi jelentés (World Competitiveness Report) alapján mutatom be.

Krugman (1994) szerint a versenyképesség nemzeti szintű értelmezése teljességgel hasztalan. Szerinte a nemzetközi kereskedelem nem értelmezhető zéróösszegű játékként, amely szerint a versenyképesebb nemzetek csakis más „vesztes” országok rovására nyernek, hanem a nemzetek közötti inderpendenciák miatt a nemzetközi kereskedelem pozitív összegű játék, ahol valamennyi résztvevő szükségképpen nyer.

Vajon melyik modellnek van igaza? A Porter-féle gyémántmodell tíz ország² exportadatait elemző korábbi kutatásra épült, iparági esettanulmányokkal kiegészítve. Valamennyi ország a magasabb jövedelmű országokhoz tartozik. Talán a transznacionális vállalatok jelenléte és szerepe is elkerülhette Porter figyelmét. Dunning (2002) azt javasolta, hogy a multinacionális vállalatok adott országbeli tevékenységét egy harmadik külső változóként vegyék be a gyémántmodellbe.

A versenyképesség úgy is felfogható, mint egy absztrakt, észrevétlen fogalom, amelyet egy sor mérhető változó együtt ha-

tároz meg. Egy-egy változó kiragadása egy tökéletlen, félrevezető képet adhat magáról a versenyképességről.

1) A VERSENYKÉPESSÉG ELMÉLETI KÉRDÉSEI

A létező jelentősebb versenyképesség-elméleteket, illetve kialakulásuk folyamatát a Török Ádám (2003) által alkalmazott megközelítésből kiindulva veszem sorra, kiegészítve két elmélettel, Krugman és Rapkin versenyképességi koncepciójával. Török aszerint különbözteti meg a különböző versenyképesség elméleteket, hogy azok *kínálati oldalról*, az *inputok* felől vagy *keresleti oldalról*, a piac irányából kísérlik meg értelmezni a versenyképességet. Török ezen túlmenően különbséget tesz a *közgazdaságtan*, illetve a *vezetéstudomány* versenyképesség-koncepciói között. A fenti gondolatmenet szerint az egyes elméletek az alábbi táblázatban helyezhetők el.

	Közgazdaságtan	Vezetéstudomány
Kínálati oldal*	Komparatív előnyök	„Kompetitív előny”
Keresleti oldal**	<i>Structure conduct performance</i> -elmélet	Porter-féle gyémántmodell

* Az erőforrások oldaláról közelít.

** A piac oldaláról vizsgál.

² Nagy-Britannia, Dánia, Németország, Olaszország, Japán, Korea, Szingapúr, Svédország, Svájc és az Amerikai Egyesült Államok.

1.1. A komparatív előnyök tanát megelőző és a rájuk épülő ún. statikus elméletek

A statikus elméletek általában nemzeti szinten vizsgálják a versenyképességet egy adott időpillanatban.

Abszolút előnyről a nemzetközi kereskedelemben akkor beszélhetünk, ha valamely országnak az egyes termékek előállításában a munkatermelékenység, illetve a költségek színvonala tekintetében más országgal szemben előnye van, vagyis magasabb termelékenységgel, illetve alacsonyabb költségszínvonallal rendelkezik. (Szentés, 1999, p. 773.) Az abszolút előnyök elvének kidolgozása Adam Smith nevéhez fűződik.

Komparatív előnyről a nemzetközi kereskedelemben, akkor beszélhetünk, ha valamely országnak a különböző termékek előállításában a relatív munkatermelékenység, illetve a relatív ráfordításköltségek, vagyis a másik országhoz és a másik termékéhez viszonyított relatív költségek vagy az ún. alternatív költségek színvonala tekintetében viszonylagos előnye van. (Szentés, 1999, p. 820.) A komparatív előnyök elvét David Ricardo tárta fel.

A *Heckscher–Ohlin-tétel* szerint minden ország akkor juthat kölcsönösen előnyökhöz a nemzetközi kereskedelemben, ha a termékek relatíve eltérő tényezőigényességét (munkaintenzív vagy tőkeintenzív jellegét) és az ország más országokéhoz viszonyított tényezőellátottságát (relatíve tőkegazdag vagy munkaerőben gazdag állapotát)

figyelembe véve a viszonylag bőven rendelkezésre álló termelési tényező intenzívebb felhasználását igénylő termék előállítására szakosodik. (Szentés, 1999, p. 799.)

A fenti elméleteket meglehetősen sokan bírálták. A legismertebb kritika talán Leontieff nevéhez fűződik, aki az 1950-es években az Amerikai Egyesült Államok külkereskedelmi adatait vizsgálva empirikusan tesztelte, hogy az ország szakosodása a Heckscher–Ohlin-tételben megfogalmazott elvek szerint történik-e. Arra a meglepő eredményre jutott, hogy e viszonylag tőkegazdagnak minősíthető gazdaság inkább munkaintenzív, mint tőkeintenzív termékeket exportált, míg importjára a tőkeintenzív termékek dominanciája volt jellemző. Ez a jelenség *Leontieff-paradoxon*ként vonult be a közgazdasági elmélet-történetbe.

Ezen „klasszikus” versenyképességi elméletek további hiányossága, hogy meglehetősen sok megszorító feltétellel éltek (tökéletes piacok, vámkorlátozások nem léteznek, a nemzetközi kereskedelem költségeit nem veszik figyelembe stb.), továbbá egyáltalán nem veszik figyelembe a transznacionális társaságok létét.

1.2. Kompetitív előnyök elmélete

A *kompetitív előny* a versenytársakkal szemben értelmezhető. A kifejezést Michael Porter ültette a szakmai köztudatba. A versenytársakkal szembeni előnyt lényegében azok a tényezők határozzák meg, amelyeket tartósan fenn lehet tartani, és amelyeket a versenytársak nem tudnak ellensúlyozni. („Abban van kompetitív előnyöm, amiben

kompetitív vagyok”). Porter egy adott iparágban öt ún. versenytényezőt különböztet meg: az új belépők, a helyettesítés fenyegetettsége, a vevők alkupozíciója, a szállítók alkupozíciója és az iparági versenytársak közötti vetélkedés. (Porter, 1993, p. 27.)

1.3. Structure conduct performance-elmélet

A szerkezet, a vállalati magatartás és a teljesítmény alapján értékeli iparágakat. Egy iparág versenyképessége, ami az iparág teljesítményében jelenik meg, egymást feltételező tényezők függvénye. Ezeket az alábbiakban lehet szemléltetni: alapfeltételek → iparági szerkezet → vállalati magatartás → iparági teljesítmény.

Alapfeltételek: Ahhoz, hogy megértsük egy iparág felépítését (szerkezetét) és az ott tevékenykedő vállalatok viselkedését, ismerni kell azokat a kereslet- és kínálatoldali tényezőket, amelyek az iparágat befolyásolják, és azt a szabályozási környezetet (igazgatási környezetet), ahol a szervezeteknek működniük kell.

Az iparág szerkezete, felépítése: Meghatározza az iparágak jellemzőit és összetételét a gazdaságban. A vállalatok számát, méretük szerinti eloszlását mutatja meg, valamint a piacra való belépés és az onnan való kilépés feltételeit.

Vállalati viselkedés: A piacon tevékenykedő vállalatok magatartására utal. Meghatározza, hogy egyes szituációkban milyen módon hozzák meg az iparág vállalatai döntéseiket.

Teljesítmény: A fent felsorolt tényezők határozzák meg az iparág teljesítményét. Teljesítménye alapján akkor tekinthető egy iparág versenyképesnek, ha az alábbi kérdések mindegyikére pozitív válasz adható:

- * Hozzájárulnak-e a vállalatok a gazdasági jólét növeléséhez?
- * A termelékenység szempontjából hatékonyak-e, kerülnek-e a rendelkezésre álló termelési tényezőkkel való pazarlást?
- * Allokációs szempontból hatékonyak-e, s a megfelelő árucikkeket a megfelelő mennyiségben állítják-e elő?
- * Mennyire hatékonyak a foglalkoztatás előmozdítása és a gazdasági növekedés szempontjából?

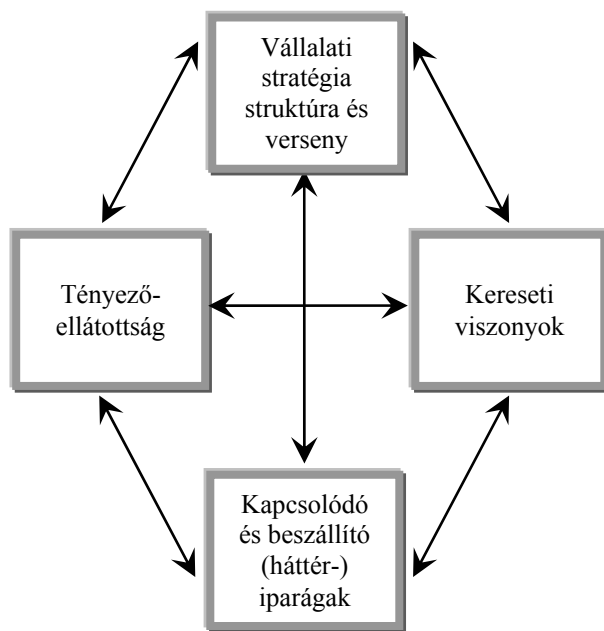
1.4. A Porter-féle gyémántmodell

Porter a *Competitive Advantage of Nations* című könyvében ismerteti versenyképesség elméletét. Munkájában arra tesz kísérletet, hogy megmagyarázza egyes országok versenyképességét, pontosabban néhány iparágban/iparági klaszterben meglévő versenyképességét. Véleménye szerint a világgazdaság változó versenykörnyezetében már nem beszélhetünk komparatív előnyökről, hanem kompetitív (verseny) előnyökről van szó. (Majoros, 1997, p. 12.)

Porter szerint egy ország kompetitív előnyét a hazai gazdasági környezet négy egymással szorosan összefüggő adottsága teszi lehetővé (Porter, 1990, p. 71.):

- 1) Tényezőellátottság: a megfelelő termelési tényezők megléte, mint a képzett munkaerő, az infrastruktúra ahhoz, hogy megfelelő iparágakban versenyezhesen.
- 2) Keresleti viszonyok: a hazai kereslet hatása az adott iparág termékeire és szolgáltatásaira.
- 3) Kapcsolódó és beszállító (háttér) iparágak: a nemzetközi szinten is helytállni képes beszállító háttérpar megléte vagy hiánya.
- 4) Vállalati stratégia, struktúra és verseny: a vállalat alapítás és -irányítás nemzeti feltételei és a hazai verseny természete.

Ez a négy „belső” tényező együttesen alkotja a nemzeti gyémántot:



Porter szerint a nemzetek leginkább azon iparágakban sikeresek, ahol a nemzeti gyémánt a legkedvezőbb adottságokat biztosítja. (Porter, 1990, p. 72.) A nemzeti gyémánthoz két külső változó is tartozik:

- 1) A kormány szerepe. A kormányzati politika befolyásolhatja a gyémánt minden egyes összetevőjét.
- 2) A véletlen szerepe. Idetartozik minden olyan hatás, amelyekre általában sem a kormányoknak, sem a vállalatoknak nincs hatásuk (pl. a háborúk, a külső politikai környezet hirtelen megváltozása, új találmányok megjelenése stb.)

Tényezőellátottság

Porter a termelési tényezőket az alábbi csoportokba sorolja:

- (1) Emberi erőforrások
- (2) Természeti erőforrások
- (3) Tudás
- (4) Tőke
- (5) Infrastruktúra

Az infrastruktúra *típusa, minősége és költsége* befolyásolja a versenyt. Porter itt említi a közlekedési hálózatot, a távközlést, a postaszolgáltatásokat, a bankrendszert és az egészségügyet. (Porter, 1990, p. 75.)

A termelési tényezők pusztán megléte nem elegendő a versenyképességhez. *A kompetitív előny leginkább abból származik, hogy az adott termelési tényezőket hatékonyan és megfelelő helyen használják fel.* „A porteri hierarchiában annál kisebb az értéke a fennálló versenyelőnynek, minél inkább a termelési tényezőkön és azoknak is csak szűk körén alapul.” (Majoros, 1997, p. 14.)

„Későbbi, 1997-ben és azután írt munkáiban Porter a termelési tényezőket már a fentiekől eltérő módon csoportosítja, megkülönböztetve két nagyobb kategóriát, az erőforrásokat és az infrastrukturális ele-

meket. Az erőforrások a klasszikus termelési tényezőknek felelnek meg, míg az infrastrukturális elemek az erőforrások létrehozásában és allokációjában játszanak szerepet. Porter a *termelési tényező* kifejezést az erőforrások és az infrastrukturális elemek összességére használja.” (Deák, 2000, p. 73.)

Keresleti viszonyok. A versenyképeséget növeli, ha egy ország fogyasztói kifinomult, differenciált, minőségi termékeket igényelnek. A vállalatokat ez arra kényszeríti, hogy minél magasabb minőségi követelményeknek feleljenek meg. A keresleti viszonyok leírásánál Porter marketingszemlélete kerül előtérbe, és elsősorban a kereslet minőségi jellemzőit emeli ki.

Kapcsolódó és beszállító iparágak. Porter szerint az adott iparágban tevékenykedő vállalat egy értéklánc része. (Porter, 1990, p. 43.) Egy nemzetközileg sikeres vállalat mögött mindig versenyképes partnerek állnak. Egy iparág versenyképességéhez viszont a hazai bázisban jelen lévő nemzetközileg versenyképes kapcsolódó és beszállító iparágak is hozzájárulnak.

Vállalati stratégia, struktúra és verseny. A hazai gazdaságpolitika és gazdasági környezet ösztönző hatása alapvető jelentőségű. Hosszú távú versenytényező a speciális infrastruktúra, a vállalati K+F. A hazai verseny jellegét két tényező határozza meg: a már az iparágban működő vállalatok viselkedése, valamint az új belépők jelentette kihívás.

Porter (1990, p. 6.) szerint egy nemzet elsődleges gazdasági célja csak az lehet, hogy növelje állampolgárai életszínvonalát. Ez a képesség nem a „versenyképesség”

függvénye, hanem a termelékenysége.³ Porter álláspontja szerint a *versenyképes nemzet* kifejezés nehezen értelmezhető, nemzetgazdasági szinten egyedül a *termelékenység* az értelmes fogalom, ami az adott ország életszínvonalának hosszú távú meghatározója. Porter javaslata szerint a termelékenység meghatározóival és összetevőivel kell foglalkozni. Iparáganként kell a termelékenység növelésére koncentrálni, és nem általánosságban a „gazdaságban”. Egyetlen nemzet sem lehet mindenben versenyképes. „A versenyképesség dinamikus kategória, idővel változik. Porter egy ország versenyképességének, fejlődésének négy fokozatát különbözteti meg: 1. erőforrásokon, illetve termelési tényezőkön alapuló, 2. beruházásokon alapuló, 3. innovációvezérelt, 4. jóléten, gazdagságon alapuló versenyképesség. Minden ország különböző utat jár be egy-egy fokozaton belül, egyeseket át is ugorhat, vagy visszatérhet az előzőbe.” (Éltető, 2003, p. 269.)

1.5. Krugman versenyképesség-koncepciója

Paul Krugman nemcsak értelmetlen koncepciónak tartja egy nemzet versenyképességének állandó firtatását, de szerinte e fogalom folyamatos emlegetése veszélyes megszállottsággá is válhat. Krugman (1994, p. 32.) híres cikkében az állította, hogy egy olyan ország számára, amely a nemzetközi kereskedelemről kevéssé függ – mint például az

³ A termelékenységet legegyszerűbben úgy lehet definiálni, mint annak a kibocsátásnak (*outputnak*) az értéke, amely egységnyi munka vagy tőke felhasználásával keletkezik.

Amerikai Egyesült Államok –, a versenyképesség tulajdonképpen a termelékenység szinonimájának tekinthető. Ugyanezen cikkében kétségbe vonja azt is, hogy bármi összefüggés mutatkozna egy ország világpiaci teljesítménye és állampolgárainak reáljövedelme között, ugyanis az amerikaiak reáljövedelmét csaknem teljesen hazai tényezők határozzák meg.

A versenyképesség a krugmani értelmezés szerint (1994, p. 31.) csak vállalatok esetében létezik. A versenyképtelen cégek tönkremennek, míg az államok vagy a nemzetek nem szoktak csődbe menni.

Krugman (2003, p. 312.) megkérdőjelezi, hogy egy ország jóléte világpiaci versenyképességétől függ. Két ország kereskedelme általában mindkét fél jövedelmét növeli: ezek után jelent-e egyáltalán valamit, hogy egyikük versenyképesebb a másiknál – kérdezi. Továbbá, a külkereskedelmet folytató gazdaság kárt szenvedhet attól, hogy más gazdaságok növekedése miatt az exportjával szembeni verseny erősebb lesz; az azonban ugyanígy lehetséges, hogy a külföldi növekedés a belföldi reáljövedelmet növeli, és – legalábbis az Amerikai Egyesült Államok szempontjából – az ilyen hatások mennyiségileg mindkét irányban jelentéktelenek tűnnek. Akkor tehát milyen értelemben állítható, hogy a gazdaságok versenyben állnak egymással?

1.6. A versenyképesség mint nemzetközi politikai gazdaságtani koncepció

Egy, a fentiekől eltérő meghatározás szerint a gazdasági versenyképesség a *nemzetek*

egymáshoz viszonyított relatív pozíciójának egyik meghatározó eleme, ugyanis a versenyképesség katonai, tudásipari képességekben is megjelenhet. (Rapkin, 1995, p. 6.)

A nemzetközi politikai erőterben betöltött pozíció önmagában meghatározza, hogy egy adott nemzet mennyiben képes elérni alapvető céljait – mint biztonság, jólét, szuverenitás. A versenyképesség értékelésének kérdése ezáltal megkerülhetlenné válik.

A *nemzeti szinten értelmezett versenyképesség* fogalma az 1980-as években terjedt el az Amerikai Egyesült Államokban. Japán gazdasági előretörésével és a korszakban folyamatosan bővülő külkereskedelmével elbizonytalanította az amerikai társadalmat. Az amerikaiak elkezdtek elemezni más államokhoz viszonyított helyzetüket. Amikorra nyilvánvalóvá vált, hogy az Amerikai Egyesült Államok világgazdasági dominanciája nem megingathatatlan, a *nemzeti versenyképesség* ügye vált a mindent magyarázni képes koncepcióvá. A 80-as években az amerikaiak a „Hogyan teljesít gazdaságunk?” és a „Hogyan állunk egyáltalán a többiekhez viszonyítva?” kérdésére kerestek választ.

Rapkin szerint a versenyképességi vita felszínre sem került volna, ha a Japán gazdaság nem olyan sikeres a 80-as években. Hasonló motívumokkal magyarázhatjuk a magyar versenyképességi önmarcangolás nemzeti „üggyé” dagadását. Az elmúlt években Szlovákiába és Csehországba Magyarországhoz viszonyítva sokkal több külföldi tőke áramlott, véget vetve egy olyan időszaknak, amikor Magyarország messze kiemelkedett a térségből tőkevonzó képes-

ségével. A külföldi befektetők északi szomszédainkat favorizáló döntéseit veszteségként, versenyképességünk romlásaként éltük (éljük) meg.

3) A VERSENYKÉPESSÉG MÉRÉSE

Már a fogalom pontos definiálása is nehézségeket okozott. Sokan sokféleképpen alkalmazzák, más-más oldalról közelítik meg. Az alábbiakban bemutatom a lausanne-i székhelyű International Institute for Marketing Development által kiadott *World Competitiveness Yearbook* által alkalmazott módszereket.

Az évente kiadott adattár sorrendet állít fel az általa vizsgált 49 országról aszerint, hogy mennyire képesek megfelelő üzleti környezetet biztosítani a vállalatok számára. A versenyképességet 286 statisztikai mutató alapján határozzák meg, s ezeket négy főbb kategóriába lehet besorolni: 1. a gazdaság teljesítményét mérő mutatók, 2. a kormányzati hatékonyságot értékelő adatok, 3. a vállalkozásbarát környezet meglétét vizsgáló mutatók és 4. az infrastruktúra állapotát jelző mérőszámok.

Az ún. *hard* kritériumok általában a mérhető tényezőket tartalmazzák, amelyeket nemzetközi statisztikákból szereznek be (OECD, IMF stb.), míg az ún. *soft* kritériumok a kevésbé vagy egyáltalán nem számszerűsíthető tényezőket vizsgálják (oktatás színvonala, korrupció stb.)

Magyarország, összesített teljesítménye alapján a 49 ország között az alábbi helyezéseket érte el az elmúlt években:

1997	1998	1999	2000	2001
37.	28.	26.	26.	27.

Forrás: World Competitiveness Yearbook, 2001, p. 168.

Érdeemes egy pillantást vetni azokra a mutatókra, amelyeknél az adott kategórián belül Magyarország a „legjobb”, illetve a „legrosszabb” helyezést érte el:

Legjobb helyezések 2001-ben

Mutatószám	Helyezés
<i>Gazdasági teljesítmény</i>	
Exportbővülés	1.
Kereskedelem aránya a GDP-ből	11.
<i>Kormányzati hatékonyság</i>	
Diák-tanár arány az alapképzésben	2.
Oktatásra fordított kiadások	6.
<i>Vállalkozási környezet</i>	
K+F-kapacitásokat nem telepítenek át az országból	5.
Képzett munkaerő	7.
Nők aránya foglalkoztatottakon belül	20.
<i>Infrastruktúra</i>	
Természettudományi oktatás színvonala	2.
Képzett IT-szakemberek	6.
Távközlési beruházások	6.

Forrás: World Competitiveness Yearbook 2001, p. 171.

Legrosszabb helyezések 2001-ben

Mutatószám	Helyezés
<i>Gazdasági teljesítmény</i>	
Fogyasztói árindex alakulása	43.
Foglalkoztatottság mértéke	38.
<i>Kormányzati hatékonyság</i>	
Személyi jövedelemadó szintje	47.
Társadalmi kohézió	47.
<i>Vállalkozási környezet</i>	
Vállalatvezetők társadalmi szolidaritása	46.
Vásárlói megelégedettség fontossága	45.
Vállalatvezetőkben megbíznak az emberek	41.
<i>Infrastruktúra</i>	
Egészségügyi infrastruktúra színvonala	47.
Életminőség	40.
Egy főre jutó K+F-ráfordítások	32.

Forrás: World Competitiveness Yearbook 2001, p. 172.

A csúcstechnológiai iparágak részesedése
a teljes feldolgozóipari export százalékában,
1999-ben

2.1. Külkereskedelmi versenyképesség mérésére

Török Ádám szerint egy ország „általános” versenyképessége pontosan nem mérhető, mert az adatok teljesen mások a *kínálati*, mint a *keresleti* oldalon. A kínálati oldalon általában a termékegységre jutó munkaerő-költséget, a keresleti oldalon pedig valamilyen export/import-arányt, illetve piaci részesedést szoktak figyelembe venni. A két-féle mérés nem igazán kapcsolható össze.

Éltető (2003) szerint valamivel konkrétan mérhető egy ország versenyképessége, illetve hasonlítható össze több ország teljesítménye a nemzetközi kereskedelemben, mert itt számos statisztikai mutató alkalmazható. Éltető tanulmányának konklúziójában mégis a következőre hívja fel a figyelmet: „A külkereskedelmi adatok rendelkezésre állása, az itteni folyamatok könnyen mérhetősége és összehasonlíthatósága csábít arra, hogy ezek alapján megítéljük egy ország versenyképességét, holott erre nézve igazán csak az adott ország strukturális, országspecifikus tulajdonságainak alapos elemzése után vonhatunk le következtetéseket.” (Éltető, 2003, p. 278.)

A külkereskedelem K+F-intenzitását is tekinthetjük a versenyképesség mércéjeként. Az OECD rendszeresen ún. *benchmarking*-listát állít fel (Science and Technology Industry Scoreboard), ahol a csúcstechnológiai termékek exportrészaránya szerint hasonlítja össze az országokat.

1. Írország	49,2
2. Amerikai Egyesült Államok	38,3
3. Svájc	34,5
4. Dél-Korea	34,2
5. Nagy-Britannia	33,8
6. Japán	31,3
7. Hollandia	30,3
8. Svédország	27,9
9. Mexikó	26,9
10. Magyarország	26,3
11. Finnország	24,1
12. Franciaország	23,9
13. Dánia	20,2
14. Németország	18,5
15. Ausztria	14,4
16. Kanada	13,0
17. Belgium–Luxemburg	12,9
18. Ausztrália	12,6
19. Norvégia	11,3
20. Olaszország	10,6
21. Spanyolország	10,1
22. Portugália	9,0
23. Csehország	8,8
24. Görögország	6,9
25. Törökország	6,8
26. Lengyelország	6,4
27. Szlovákia	5,9
28. Új-Zéland	3,1
29. Izland	2,6

Forrás: Export Shares, OECD, 2001, p. 207.

Magyarország 1999-es 10. helyezése a csúcstechnológiai export/feldolgozóipari export mutatóját tekintve meglehetősen előkelő. Lengyelországot vagy Csehországot messze megelőzzük. Alaposabb vizsgálódás után azonban kiderül, hogy 1999-ben a feldolgozóipari export 86%-a külföldi érdekeltségű vállalatoktól származott. A teljes feldolgozóipari export 13,8%-át a csúcstechnológia-igényes iparágak számítógéppártás adta néhány termékkel. A csúcstechnológiai export koncentráltasága az első tíz magyar exporttermék esetében is megfigyelhető: a magyar export

6,2%-át egyetlen csúcstechnológiai termék adta 1999-ben.

A külföldi érdekeltségű vállalatok részesedése a feldolgozóipari exportból (százalékban)

Ország	%	év
1. Írország	90	1999
2. Magyarország	86	1998
3. Lengyelország	52	1998
4. Csehország	47	1998
5. Kanada	39	1995
6. Svédország	36	1999
7. Finnország	31	1999
8. Franciaország	26	1998
9. Hollandia	22	1996
10. Portugália	21	1999
11. Dél-Korea	15	1999
12. Ausztria	15	1999
13. Amerikai Egyesült Államok	14	1999
14. Japán	4	1998

Forrás: UNCTAD, WIR, 2002, p. 154.

Az exportrészesedés mellett a feldolgozóipar csúcstechnológia-igényes ágazataiban elért világszertei részesedés mentén is felállítható a külkereskedelmi versenyképesség-összehasonlítás.

Mennyivel nőtt egyes országok világszertei részesedése a feldolgozóipar csúcstechnológiai és közepesen csúcstechnológiai ágazataiban? Erre a kérdésre kereste a választ az UNCTAD *World Investment Report*-ja. A felállított rangsor nem tartalmazza azon országokat, melyek piaci pozíciója változatlan maradt 1985 és 2000 között (pl. Japánt a csúcstechnológiai export tekintetében), még akkor sem, ha az adott ország világszertei részesedése jelentős. (UNCTAD, WIR, 2002, p. 149.)

Az első húsz exportnyertes ország technológiai kategóriák szerint

Csúcstechnológiai Export	Közepesen csúcstechnológiai export
1. Kína	1. Kína
2. Malajzia	2. Mexikó
3. Tajvan	3. Amerikai Egyesült Államok
4. Dél-Korea	4. Dél-Korea
5. Szingapúr	5. Spanyolország
6. Mexikó	6. Tajvan
7. Fülöp-szigetek	7. Malajzia
8. Thaiföld	8. Thaiföld
9. Írország	9. Magyarország
10. Finnország	10. Indonézia
11. Magyarország	11. Lengyelország
12. Indonézia	12. Csehország
13. Izrael	13. Portugália
14. Costa Rica	14. Szingapúr
15. Lengyelország	15. Törökország
16. Csehország	16. Argentína
17. Törökország	17. India
18. Málta	18. Írország
19. Spanyolország	19. Szlovákia
20. Marokkó	20. Ausztrália

Forrás: UNCTAD, WIR, 2002, p. 150.

3.2. Magyarország nemzetközi versenyképessége

Szabó László Magyarország nemzetközi versenyképességéről írott tanulmányában versenyképes gazdaságoknak a relatív magas bruttó hozzáadottérték-növekményt elérő országokat tekinti. Magyarország az egy főre jutó vásárlóerő-paritásos GDP-érték alapján a közepes jövedelmű államok közé tartozik. Szabó a versenyképességet három tényező alakulására vezeti vissza: legfontosabbnak tartja a termelékenységet, ezen kívül pedig a munkaerőköltséget és a befektetett tőke jövedelmezőségét veszi számításba. Hosszabb idősorok vizsgálatával megállapította, hogy 1980 és 2000 között a magyar termelékenység közepesnek nevezhető fejlődést mutatott, ezzel „az Unió szerkezetátalakításban, műszaki fejlesztésben élenjáró

országainál kisebb, a többségénél és így az EU átlagnál magasabb javulást értünk el.” (Szabó, 2003, p. 16.)

Az 1990-es évek második felében a viszonylag alacsony magyar termelékenységi színvonalat olcsó hazai bérek ellensúlyozták. A munkatényező versenyképességre gyakorolt hatását a nemzetközi statisztikákban az ún. *unit labour cost*⁴ (egységnyi munkaerőköltség) mutató változásával mérik. „Amennyiben a 2001. évi magyar órabérek euróra átszámított színvonalát 1-nek tekintjük, akkor az EU tagállamok mutatójának nagysága a legkisebb nagyságrendet képviselő Portugáliában 1,5 a legmagasabb bérű Németországban pedig 6,95.” (Szabó, 2003, p. 17.)

A befektetett tőke jövedelmezőségének Szabó az egységnyi árbevételre jutó adózás utáni vállalati eredményt tekinti. Magyarországon a pénzügyi szektor nélküli vállalkozások jövedelmezősége a kilencvenes évek második felében kibontakozó konjunktúra időszakában 3 és 4% között mozgott, míg az 1995–96. évi stabilizációs időszakban 1,2% alatt volt. Ez mintegy fele a fejlett piaci országok adatainak. „A nemzetgazdaság egészében Magyarország tehát nem lehet versenyképes a gazdasági nagyhatalmakkal. Erre hosszú távon csak meghatározott ágazatok, illetőleg konkrét gyártási ágak, termékcsoportok esetében lehet esélyünk.” (Szabó, 2003, p. 19.)

Magyarországnak az ezredfordulóra elért versenyképessége elfogadhatónak

mondható. Sajnos ez nem annyira a magyar gazdaság magas termelékenységének, mint a viszonylag alacsony bérköltségeknek köszönhető. Bérszínvonalunk felzárkóztatása nem lesz egyszerű feladat. A munkaerőköltségek emelkedése hosszú távon nem haladhatja meg a termelékenység növekedésének ütemét, így valódi felzárkózásunk elsősorban termelékenységünk felzárkózásának függvénye.

3) ÖSSZEGZÉS (ÉS ÁLLÁSFOGLALÁS A MAGYAR „VERSENYKÉPESSÉGI ÜGGYEL” KAPCSOLATBAN)

Már a *versenyképesség fogalmának* definiálásában is jelentősen eltérő álláspontok találhatók, mind a hazai, mind a nemzetközi szakirodalomban.

Porter egy adott ország versenyképességét híres gyémántmodelljében négy egymással szorosan összefüggő tényező által határozza meg, ezek: *tényezőellátottság, keresleti viszonyok, kapcsolódó és beszállító iparágak, valamint vállalati struktúra és verseny*. Ezen ország-specifikus versenytényezők közül a tényezőellátottságot meghatározó komponensek között jelenik meg a tágan értelmezett infrastruktúra, amellyel szemben elsősorban minőségi és nem mennyiségi elvárásokat fogalmaz meg. Porter infrastruktúra alatt a közlekedési hálózatot, a távközlési hálózatot, a bankrendszert, valamint az egészségügyi és a kulturális ellátó rendszereket érti. Porter alapmodelljéből világosan kitűnik, hogy a közlekedési hálózati

⁴ A munkaerőköltség a munkajövedelem és az egyéb szociális vagy jóléti költségek (pl. egészségügyi, nyugdíj, balesetbiztosítási járulék), valamint a képzési költségek együttesen nyilvántartott értéke.

tok szerepe egy ország versenyképességét meghatározó tényezők között nem az „első az egyenlők között” elvre épül. A közlekedési hálózatok sokkal inkább a versenyképesség fő komponenseinek „alváltozói” között található meg. Egy önmagában, önmagáért versenyképes hálózat miatt még nem lesz versenyképes egy ország gazdasága. A közlekedési hálózatok szerepének, ezen belül is a közúthálózat szerepének túldimenzi-onálása kielégítheti a felfokozott választói elvárást, de az erőforrások aránytalan hozzárendelésével a versenyképesség más komponenseinek fejlesztésétől vonhat el forrásokat.

A világ egyes országainak versenyképességét mérő, az adatokból évente versenyképességi ranglistát felállító lausanne-i IMD-intézet Magyarországra vonatkozó megállapításaiban az ország versenyképességét rontó tényezők között elsősorban az egészségügyi infrastruktúra alacsony színvonalát, a gazdaságilag aktív népesség csekély arányát, a munkavállalókat terhelő adók és járulékok magas szintjét, valamint a társadalmi kohézió hiányát emelte ki.

Versenyképes, hatékony hálózatok megléte csupán „egy” a gazdaság versenyképességét meghatározó tényezők között. Arányosan fejlesztett, a társadalom szempontjából is hatékony közlekedési hálózatok kiépítése üdvözlendő, de önmagában nem cél, csupán egy állomás a versenyképes gazdaság felé vezető úton.

* * *

REFERENCIÁK

- Deák Szabolcs, 2000: 'A Porter-féle rombusz-modell főbb közgazdasági összefüggései', Farkas B. – Lengyel I. (szerk.), *Versenyképesség – regionális versenyképesség*, SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei, JATEPress, Szeged.
- Dunning, John H., 2002: *Global Capitalism, FDI and Competitiveness*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Éltető Andrea, 2003: 'Versenyképesség a közép-kelet-európai külkereskedelemben', *Közgazdasági Szemle*, L. évf., 2003. március.
- IMD (International Institute for Marketing Development) 2001: *The World Competitiveness Yearbook*.
- Krugman, Paul R., 1994: 'Competitiveness: A Dangerous Obsession', *Foreign Affairs*, Vol. 73., No. 2, March/April 1994.
- Krugman, Paul R. – Obstfeld, Maurice, 2003: *Nemzetközi gazdaságtan*, Panem Kiadó, Budapest.
- Lloyd-Reason, Lester – Wall, Stuart (szerk.), 2000: *Dimensions of Competitiveness*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Majoros Pál, 1997: 'A külgazdasági teljesítmény mint a nemzetközi versenyképesség közvetlen mércéje, illetve mint a technikai színvonal közvetett jelzője', *Európai Tükör*, No. 7, Integrációs Stratégiai Munkacsoport.
- OECD, 2001: *Science Technology and Industry Scoreboard*.
- Porter, Michael E., 1990: *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York.
- Porter, Michael E., 1993: *Versenysztratégia*, Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Rapkin, David P. – Avery, William P. (szerk.), 1995: *National Competitiveness in a Global Economy*, Lynne Rienner, London.
- Szabó László, 2003: 'Magyarország nemzetközi versenyképessége', *Fejlesztés és Finanszírozás*, No. 1, 2003.
- Szentes Tamás, 1999: *Világ gazdaságtan*, I. kötet, Aula Kiadó, Budapest.
- Török Ádám, 2003: *A versenyképesség elméleti és mérési kérdései*. Kézirat. (Elhangzott a Hazai közlekedési hálózatok hatékonysága és versenyképessége (HAVER) című műhelykonferencián.)
- UNCTAD World Investment Report 2002: *Transnational Corporations and Export Competitiveness*, United Nations, New York and Geneva.