C) Hazai tulajdonú vállalatok

Függő változó = HAZ_I	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Kiigazított R^2	0,418	0,457	0,476	0,483	0,485	0,474	0,492	0,547	0,593
F	27,761	32,182	34,827	35,594	36,143	34,530	36,828	45,601	54,931
Szignifikancia	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
TÁVOLSÁG	**–0,043**	**0,000**	**0,027**	**0,009**	**–0,020**	**–0,040**	**0,017**	**–0,006**	**–0,004**
	–0,558	0,006	0,373	0,119	–0,278	–0,553	0,237	–0,086	–0,058
	0,578	0,995	0,710	0,905	0,782	0,581	0,813	0,931	0,954
AU_HATÁR	**–0,023**	**0,016**	**–0,026**	**0,006**	**–0,086**	**–0,088**	**–0,037**	**–0,017**	**–0,050**
	–0,326	0,233	–0,392	0,087	–1,290	–1,302	0,561	–0,275	–0,837
	0,745	0,816	0,695	0,931	0,199	0,195	0,576	0,783	0,404
IPAR	**0,3244**	**0,310**	**0,306**	**0,203**	**0,157**	**0,125**	**0,096**	**0,093**	**0,060**
	0,393	0,000	4,389	2,941	2,293	1,810	1,423	1,452	0,0985
	0,000	0,708	0,000	0,004	0,023	0,072	0,157	0,149	0,326
ISKOLA	**0,419**	**0,466**	**0,511**	**0,583**	**0,627**	**0,631**	**0,674**	**0,701**	**0,756**
	5,148	5,912	6,667	7,754	8,450	8,478	9,260	10,254	11,686
	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000

Megjegyzés: A magyarázó változókhoz tartozó cellák a standardizált koefficienseket, a t értékeket és a szignifikancia szinteket tartalmazzák.

Az EU jelenlegi tagállamainak versenyképessége és az újonnan felzárkózók csatlakozási esélyei

PITTI ZOLTÁN

A versenyképesség kulcskérdése nemzetgazdaságoktól, országcsoportoktól függően változó következményeket és módosuló feladatokat takar.

A versenyképesség a köznyelvben használatos, de nem kellően értelmezett fogalom. Úgy vagyunk vele, mint az infrastruktúrával: első hallásra értjük, ám ha értelmeznünk kell, akkor másként és másként definiáljuk. A magyar értelmező szótár szerint[1] versenyképes az, aki siker reményében vehet részt valamely versenyben. A hazai kiadású közgazdasági lexikonból sajnálatosan „kimaradt" a fogalom értelmezése[2]. A nemzetközi szakirodalom – mindenekelőtt Paul A. Samuelson munkássága nyomán – a versenyképességet egyfelől országok közötti rangsorokban, másfelől termékek összehasonlításában értelmezi.[3] Előbbi azt fejezi ki, hogy egy ország termékei mennyire állják a versenyt a nemzetközi piacokon, utóbbi viszont azt jelzi, hogy a ráfordítások egységére mennyi kibocsátás jut. Michael Porter ennél továbbmegy, s az országok, illetve termékek versenyképessége mellett – a termékek helyettesíthetőségére utalással – hangsúlyt ad az iparági, illetve regionális versenyképességnek is. Itt akár meg is lehetne állni, ám a világban zajló folyamatok már rég átléptek az elméleti iskolákon, így a globalizáció következményeként aligha kerülhető meg az országhatárokat átlépő TNC-s vállalatbirodalmak versenyképességének ügye, illetve a világrészeket átfogó régiók (triász) versenyképességének kérdése.

A versenyképességi elemzések néhány évtizedes múltra tekintenek vissza, ám az igazi áttörést – részben a nagyhatalmak közötti vetélkedés, részben a gazdaság dinamizálódása, részben az informatikai rendszerek robbanásszerű fejlődése következtében – a nyolcvanas évtized közepétől figyelhetjük meg. Ennek „kezdeti" eredményei a nemzetgazdaságok és az iparágak összehasonlításában voltak mérhetőek, majd a vállalatbirodalmak kialakulásával fokozott figyelem irányult a versenytársak eredményeinek értékelésére, s ezen belül a termékek versenyképességének vizsgálatára. Napjainkban – főként az EU működési sajátosságaiból következően – fokozott figyelem irányul a regionális egységek összevetésére, illetve a gazdasági egyenlőtlenség „mögöttes" problémáinak feltárására.

A visszatekintő elemzések azt mutatják, hogy a versenyképesség tartalma és formai megjelenése nemzetgazdaságoktól, országcsoportoktól függően változó követelményeket és módosuló feladatokat takar:

- Az USA számára a versenyképesség kulcskérdése a világ-

[1] Magyar Értelmező Szótár, Akadémiai Kiadó, Budapest, 1972.
[2] Közgazdasági Lexikon, KJK, Budapest, 1972.
[3] Paul A. Samuelson: Közgazdaságtan, KJK-KERSZÖV Kft, Budapest, 2000.

gazdaságban betöltött vezető pozíció megőrzése, ebből következően a versenyképességi kutatások legfőbb feladata a vezető pozíciót fenyegető veszélyek feltárása;

• Az EU számára a versenyképesség problémája az USA-hoz, valamint Japánhoz és Távol-Kelethez viszonyítottan jelenik meg, vagyis az EU legfőbb célja a versenyképesség fenntartása (ehhez nélkülözhetetlen a modernizációs hátrány ledolgozása), illetve az integráció erősítése révén a világgazdasági pozíció javítása;

• A magyar gazdaság szempontjából a versenyképesség kulcskérdése az integrációs vívmányok zökkenőmentes átvétele (ezzel együtt a nemzeti út megtalálása), s gazdasági értelemben pedig „térnyerés" az EU piacain, illetve a belső piaci pozíciók megőrzése.

Az elméleti kutatások egybecsengő tapasztalata, hogy az egyik legnehezebb kérdés a nemzetgazdaságot, a gazdasági ágakat, illetve vállalkozásokat érintő versenyképességi problémák megjelenítése, illetve a gyakran egymással ellentétes érdekek összehangolása. A következőkben ennek bemutatására teszünk kísérletet.

A versenyképességi összehasonlítások

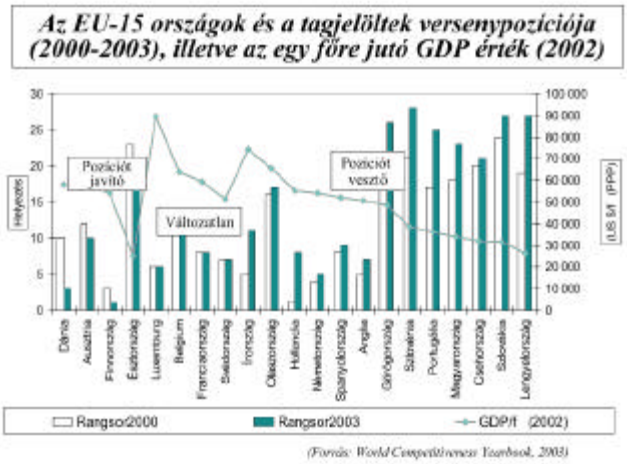
A versenyképesség alakulása korábban néhány mutató követésével és a változások minősítésével viszonylag nagy biztonsággal megítélhető volt, ám napjainkban mind keményebb elvárásokkal, s mind mélyebb részletezésű mutatókkal kell megbirkóznunk. A változások lényege, hogy a piaci részesedés és az árak vizsgálata mellett növekvő szerepet kapnak a minőségi követelmények, a technikai fejlődést és társadalmi követelményeket érvényesítő szabványok, a strukturális jellemzők, valamint a hozzáadott-érték mutatók.

A versenyképesség mérésével szemben fokozódó elvárások nem ellentmondás nélküliek. Elméleti probléma, hogy a korábban használatos mutatók (lásd: GDP) egyre kevésbé elégítik ki az igényeket, ám az új mutatók – a nemzetközileg összemérhetőek – még nem alakultak ki. Gyakorlati probléma, hogy a piaci szereplők egyfajta megfontolásból az adminisztráció egyszerűsítését igénylik, másfajta megfontolásból viszont a bővebb és megbízhatóbb információ-szolgáltatásokat sürgetik. További ellentmondások hordozója, hogy míg az állam a piac működéséről és a vállalkozói döntéseket befolyásoló tényezőkről szeretne mélyebb információkat kapni, addig a gazdaság szereplői azt várják, hogy az állam ne csak gyűjtője, hanem szolgáltatója is legyen a vállalkozói döntésekhez szükséges információknak.

a.) Nemzetgazdaságok összehasonlítása

A versenyképesség – klasszikus megközelítésben – a nemzetgazdaságok egymáshoz viszonyított helyzetének változását mutatja. A napjainkban használatos értelmezés szerint „a versenyképesség egy nemzetgazdaság azon képességét jelenti, amely alkalmazásával – a nemzetközi kereskedelem támasztotta követelményeknek megfelelően – úgy képes termelni, elosztani és/vagy szolgáltatni termékeket, hogy közben saját termelési tényezőinek hozadéka növekszik."[4] Ez a definíció a versenyképességet a gazdasági hatékonyság fennmaradásán és a nemzetgazdaság rendelkezésére álló, valamint megújítható erőforrásainak felhasználásán keresztül vizsgálja. Központi eleme az alkalmazkodás, az alkalmazkodásra való képesség, valamint annak eredménye.

A World Economic Forum által készített, az országok versenyképességét minősítő elemzések immár több év óta azonos tartalommal átfogó mutatók alkalmazásával készülnek (nyitottság, kormányzati politika, pénzügyi szolgáltatások, egyebek), míg más szervezetek (tudományos műhelyek, pénzintézetek) időről-időre változó mutatókkal dolgoznak.



• Nyitottság (Openness): a külkereskedelemben és a beruházás-politikában, a külföldi működőtőke-befektetések és a pénzáramlások előtt, a valutaárfolyam kiszámíthatósága és az export biztonsága;

• Kormányzati politika (Government): az állam szerepe a gazdaságban, tartalmazza az állami szerepvállalás mértékét, a költségvetési hiányt, a lakossági megtakarítási rátát, a marginális adókulcsokat és a civil szervezetek működőképességét;

• Pénzügyi szolgáltatások (Finance): tükrözik, hogy milyen eredményes a megtakarítások közvetítése a termelő beruházásokba, miként működik a pénzpiacok versenye, milyen a stabilitás, miként alakul a nemzeti megtakarítások és beruházások szintje, és adósminősítés a külső hitelintézetek részéről;

• Infrastruktúra (Infrastructure): tükrözi az utak minőségét, a vasúti közlekedés állapotát, a távközlési szolgáltatások működését, a légi közlekedés költségszintjét és az átfogó inf-

[4] Chikán Attila: *Vállalat-gazdaságtan*, Aula Kiadó, Budapest, 1998.

rastrukturális beruházásokat;

• Tudomány és technológia (Technology) mutató: tükrözi a számítógépek alkalmazását, az új technológiák elterjedtségét, a gazdaság fogadókészségét az új technológiák alkalmazására, a kutatás és fejlesztés szintjét és minőségét; elterjedtségét;

• Vezetésmenedzsment (Management): tükrözi a vezetésben (irányításban) dolgozók átfogó minőségi jellemzőit, a marketing helyzetét, az alkalmazottak képzési és ösztönzési gyakorlatát, a kártérítési rendszer működését, a belső pénzügyi ellenőrzés mechanizmusát;

• Munkaerő, emberi tényező (Labour): tükrözi a hazai munkaerő-piac hatékonyságát és versenyképességét. Magában foglalja a nemzetközi és a hazai munkaerőköltség, illetve a munkatermelékenység összehasonlítását, az oktatás és szakmai gyakorlat színvonalát, valamint a munka adóztatásának esetleges torzulásait;

• Szokások, intézmények (Institutions) mutatói: tükrözik az üzleti verseny kiterjedtségét, a piaci intézmények minőségét és gyakorlatát, a korrupciót, a sebezhetőségét a szervezett működés részéről.

A legutóbbi (2001. évi) jelentés szerint – az USA-ra értelmezett komplex mutatóhoz viszonyítva – Finnország (84,4%-os), Luxemburg (84,3%-os), Hollandia (82,8%-os), majd Szingapúr következik (81,1%-os) „beállási" szinttel. Az EU-tagországok közül – az említetteken túl – Dánia (80,4%), Írország (76,2%), Svédország (76,2%), Ausztria (74,7%), Németország (70,9%), Anglia (68,9%), Belgium (66,7%), Franciaország (61,6%) és Spanyolország (61,5%) szerepel még az első 25 ország között. (Érdekességként említhetjük, hogy Magyarország – 56,7%-os beállási szinttel – a 28. helyen szerepel.)

Az EU a kilencvenes évtized közepétől kezdődően saját maga is készít versenyképességi vizsgálatokat, s ennek keretében egyfelől a közösség egészét veti össze a legnagyobb versenytársak mutatóival (USA, Japán), másfelől a tagországok teljesítményeit (erős és gyenge oldalak) vizsgálja a közösség egészéhez viszonyítottan.

Az EU-tagországok gyakorlatában[5] alkalmazott összehasonlító mutatók:

• Egységérték (Unit value), amely azt méri, hogy a naturális export egysége (kg, q, t) mekkora értéket képvisel a piacon;

• Minőségi részarány (Revealed Quality Elasticity), amely a high-tech termékek részarányát mutatja az összes export-import forgalomból,

• Magas jövedelemtartalmú termékarány (Position in Price Segments), amely a magas egységárú és jövedelemtartalmú termékek részarányát mutatja az összes exportból.

Az EU-15 országokra vonatkozó versenyképességi vizsgálatok végeredménye (gyenge és erős pozíciók jellemzése) az Interneten is elérhető, és rendkívül tanulságos. A 2001. évi jelentés fontos következtetése, hogy a magas munkaerőköltséggel működő EU jövője – egyebek mellett – azon múlik, hogy a közösség milyen ütemben lesz képes növelni a minőségi kategóriába sorolt termékei arányát, illetve milyen mértékben lesz képes elfogadtatni a magasabb jövedelemtartalmú termékek exportjának növelését.

b.) Iparágak összehasonlítása

Korábbi évtizedekben az iparági összehasonlításoknak komoly súlyuk volt. Ennek alapja az volt, hogy egy nemzet gazdasága akkor lehet prosperáló, ha a változó nemzetközi gazdasági feltételek között mindig vannak olyan szektorai (iparágai), amelyek képesek a nemzetközi világkereskedelmi hatékonysági feltételeknek megfelelni. Az alapelvből következően az országok gazdasági stratégiájának központi kérdése volt a gazdaság szektor-portfoliójának lehető legkedvezőbb összetételű formálása.

A szektorok (iparágak) szintjén a nemzetközi versenyképességet – Porter alapján – a legáltalánosabban úgy határozhatjuk meg, hogy azokat a szektorokat tekintjük nemzetközileg versenyképesnek, amely szektorok vállalatai képesek a nemzetközi kereskedelem által támasztott hatékonysági feltételeknek megfelelni. Ez azt jelenti, hogy a versenyképes szektor versenyképes vállalatai

• képesek-e az importtermékek által támasztott versenyben a saját tudásbázisra épülő termékek arányát növelni,

• képesek-e termékértékesítéssel a piaci részesedésüket növelni,

• képesek-e a termelésben realizált jövedelmet a gazdaságba visszaforgatni, illetve képesek-e külföldi tőkebefektetéseket finanszírozni,

• képesek-e saját érdekeltségeikkel külföldi piacokon megjelenni, s a közvetlen szerepvállalás mellett képesek-e közvetett hatásukat növelni?!

Az ágazatok versenyképességi kérdése a világot átfogó vállalatbirodalmak kialakulása után veszített jelentőségéből. A napjainkban készülő vizsgálatok elsődlegesen egy-egy speciális ágazati (szakági) probléma feltárására, illetve megoldására szorítkoznak. Lényegében ilyennek tekinthető az agrárágazat, a hanyatló iparágak vagy a közérdekű szolgáltatások fogalomköre.

c.) Vállalatok összehasonlítása

A nemzetgazdasági versenyképesség definícióval összhangban azokat a vállalatokat tekintjük versenyképesnek, ame-

[5] *The competitiveness of European industry* – 1999 Report (Working document of the services of the European Commission), Luxemburg, Office for Official Publications of the European Communities, 1999.

lyek pozitívan képesek hozzájárulni a nemzetgazdasági szintű versenyképesség teljesüléséhez. Versenyképesek azok a vállalatok, amelyek:

- a társadalmilag elfogadható normák betartása mellett a számukra elérhető erőforrásokat minél nagyobb nyereségfolyammá képesek transzformálni,
- képesek a működését befolyásoló környezeti és a vállalaton belüli változások érzékelésére és az ezekhez való alkalmazkodásra annak érdekében, hogy a nyereségfolyam lehetővé tegye a tartós működőképességet,
- képesek a változó piaci (fogyasztói) szükségletekhez igazodni, illetve termékeik korszerűsítésével (tudástartalom növelésével) képesek a piaci igényeket befolyásolni.

A nemzetközi integrációk erősödése, az állami szerepkör változása s a világot átfogó vállalatbirodalmak kialakulása (lásd: TNC és MNC szervezetek) felértékelte a vállalati összehasonlítások jelentőségét. Az elemzések egy része a külső szervezetek által készített „objektív" rangsorolás, más része a piaci szereplők által készített önértékelés.

A külső szervezetek által végzett értékelések nyilvánosan elérhető információkra épülnek (tőzsdei gyorsjelentések, pénzügyi beszámolók, tenderfelhívásra adott ajánlatok, egyebek). Az informatika robbanásszerű fejlődése óriási lehetőséget adott a piaci elemzők számára, s tömegével jöttek létre az információszolgáltatásra szakosodott vállalkozások. Az „objektív szervezetek" által készített rangsorok vizsgálatának és az eredmények közreadásának alig titkolt célja az üzleti információs éhség csillapítása (lásd: TOP listák készítése és időszakonkénti publikálása), de nemegyszer – gondosan mérlegelt marketing szándékkal – maguk az érintettek rendelik meg a listák közreadását.

A versenyképességi vizsgálatok másik típusa a piaci szereplők által készített önértékelés, amelynek elsődleges célja a versenytársakhoz viszonyított „beállási szintek" vizsgálata, az üzleti stratégia megalapozása, esetleg egy-egy tenderajánlat esélyeinek szondázása. Ezek az elemzések jóval részletesebbek, ám a nyilvánosság számára alig-alig hozzáférhetőek.

d.) Termékek összehasonlítása

A versenyképesség vizsgálatának egyik legizgalmasabb területe. A termékek sajátosságaira irányuló elemzések vizsgálják az exportképességet, a műszaki színvonalat (lásd: high-tech besorolási szempontok), a tudástartalmat (hozzáadott-érték vállalati jellemzőit), valamint az ár- és költségparamétereket.

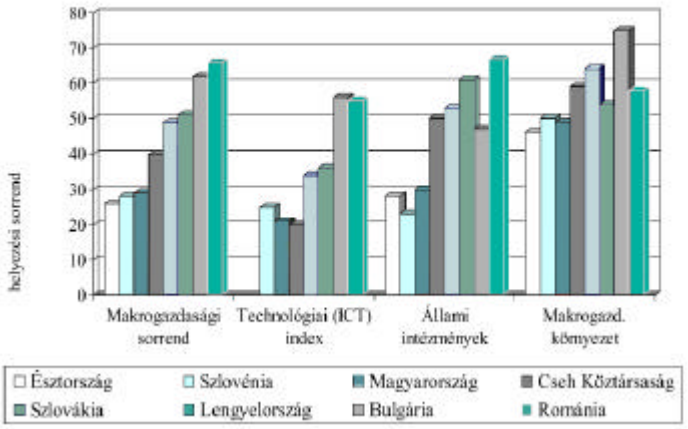
A termék-elemzések sajátossága, hogy a terméksoros adatok szintetizálásával egyidejűleg készíthetők vállalatértékelések, ágazati rangsorok, illetve nemzetgazdasági elemzések. Az ilyen jellegű vizsgálatok sajátos eredménye volt az összes exportteljesítményen belül a high-tech minőséget elérő termékek arányának meghatározása, majd az így nyert mutató alapján országrangsorok készítése. (Egy ilyen nemzetközi összehasonlításban a magyar gazdaság az első 10 között szerepelt.)

A nemzetgazdaságok, az ágazatok, a vállalkozások és a termékek versenyképességének elemző értékelése óriási lehetőség a menedzsment számára a vállalkozási stratégia megalapozásához, illetve az üzleti döntések meghozatalához, ám azzal szembesülni kell, hogy ez csak ott működik hibátlanul, ahol adottak ennek információs feltételei. Adminisztrációs háttér nélkül, nagyvonalú számviteli szemlélettel és a technikai feltételek hiányában a piac által megkövetelt igények nem elégíthetők ki.

A magyar gazdaság versenyképességi jellemzői

Részben vannak „történelmi" tapasztalataink, részben új keletű kérdéskört jelent. A gazdasági átalakulás előtt készült elemzések egy „befelé forduló rendszer" termékei voltak, s elsődlegesen a makroszintű szabályozás céljait szolgálták. A nyolcvanas évek végén és a kilencvenes évtized elején a versenyképesség kérdése „időszerűtlen" volt, hiszen ennél fontosabbnak minősült a kényszerű átalakulási kötelezettség teljesítése, a túlélés esélyének megteremtése, majd a stabilizáció biztosítása. Áttörést a gazdasági növekedés beindulása, illetve a külföldi érdekeltségű vállalkozások hazai megjelenése hozott, amikor is megindult egyfajta küzdelem a piaci pozíciók megtartásáért, s láthatóvá vált, hogy ennek egyetlen útja a versenyképesség javítása.

WCR rangsor makrogazdasági mutatók alapján (1997-2002)



Magyarország, gazdasági eredményei alapján, állandó szereplője a nemzetközi szervezetek, illetve szakértő intézetek által készített rangsoroknak. A World Economic Forum által készített „The Global Competitiveness Report" szerint Magyarország helyzete lassú javulást mutat: míg a kilencvenes évtized közepén – összesített mutatók alapján – a 48–50. he-

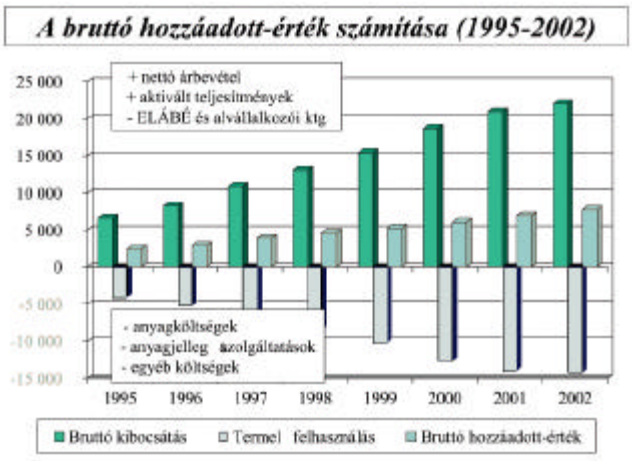
lyen szerepeltünk, addig az 1998. évi eredmények alapján a 38. helyre léptünk előre. (Ugyanezen rangsorban Lengyelország a 43. helyezett, Szlovákia a 45. helyezett, míg az EU periféria országai közül Spanyolország a 26. helyen, Portugália a 27. helyen, Görögország pedig a 41. helyen áll.) A 2000. évre vonatkozó adatok szerint Magyarország további 1–2 helyet lépett előre, ám azt is látni kell, hogy a kezdeti dinamikus javulás után mind komolyabb ráfordításokkal kell kalkulálni.

Természetszerűleg jólesik a kedvező nemzetközi megítélés (kifejezetten örültünk, amikor arról olvashattunk, hogy az exporttermékeken belüli high-tech termék részarány tekintetében Magyarországot az előkelő 6. helyen látjuk), ám nem feledkezhetünk meg arról, hogy a mélyebb elemzések – ágazati sajátosságok, tulajdoni jellemzők, vállalkozási kategóriák által determináltan – tág szélsőértékeket takarnak. Érdemes ezt mélyebben is végiggondolni.

A gazdasági szereplők „belső” versenyképessége

A nemzetgazdasági teljesítmények stabilizálódása fontos, s az országrangsorokban történő felfelé araszolásunk értékelendő, ám – mint korábban utaltunk rá – nem elégedhetünk meg egy-egy mutatóval, illetve nem feledkezhetünk meg a szélsőértékek távolodásáról. Álljon itt néhány jellemző:

• Az egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott-érték árfolyamon számolva harmada, vásárlóerő paritáson számolva fele az EU átlagának, de a teljesítményeket egyfelől a külföldi érdekeltségű vállalkozások, másfelől a feldolgozóipar szolgáltatja;



• Az egységérték mutató tekintetében (az 1 t exportból realizálható árbevétel) árfolyamon számolva negyede az EU-15 országok exportteljesítményének, s ez a mutató a hozzáadott-érték elégtelenségét jelzi;

• Exportteljesítményünk egyenetlen, pontosabban nagymérvű koncentráció jellemzi (egyfajta megközelítésben a vállalkozások összes exportjának több mint négyötödét a külföldi érdekeltségű vállalkozások adják, ágazati megközelítésben az export majd 80 százaléka a feldolgozóiparból származik, s további koncentrációt mutat, hogy az export-teljesítmény 82 százalékát a nagyvállalkozások adják), vagyis a komplementer-halmaz teljesítményei elgondolkodtatóak.

Versenyképességi adottságaink és korlátaink számbavételéhez – a ma elérhetőnél mélyebb, pontosabb és gyorsabb információk alapján – a következő tényezők elemzésére van szükség:

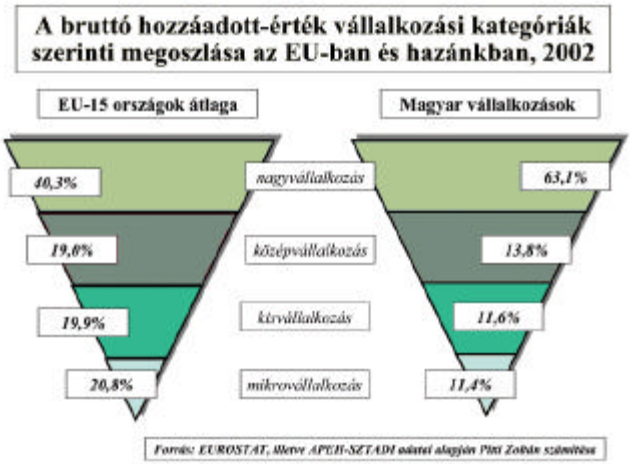
• vállalkozási méretek szerinti összetétel (lásd: alacsony teljesítményt regisztráló mikrovállalkozások túlsúlya);

• gazdasági szereplők és teljesítmények nemzetgazdasági ágak szerinti megoszlása (exportképességünk a feldolgozóipartól függ, ám a gazdasági átalakulás a feldolgozóipar rovására megy végbe);

• a bruttó hozzáadott-érték teljesítmény alacsony szintje (bérmunka túlsúlya, illetve az alulértékelt bérek „tükröződése” a fajlagos hozzáadott-érték változásában);

• termékstruktúra összetétele (high-tech, tudástartalom, árfekvés);

• a termékértékesítés irányultsága (belföld, export);



• költségstruktúra (élőmunka- és anyagigényesség), s a jövedelmezőség;

• vállalkozói vagyon alakulása (mennyiségi és strukturális jellemzők);

• a K+F tevékenység jellemzői (alacsony arány).

A gazdasági szereplők versenyképességi jellemzőinek változása részben a külső körülményektől függ (pl.: társadalmi elvárás, közgazdasági környezet), részben a belső adottságoktól, helyzetfelismeréstől és alkalmazkodóképességtől. Valójában rajtunk múlik, hogy a rövid távú taktikai lépéseknek adunk elsőbbséget, vagy vállaljuk a távlatos érdekek szolgálatát.

A termékek versenyképessége

A magyar gazdaság teljesítményeinek, s ennek következtében termékszerkezetének változása rohamléptékű volt az elmúlt évtizedben. A teljesítmények minőségi jellemzésénél