

„Az emberiséget előrelendítő erőket azok képviselték, akik új tudás, új szépségek, hathatósabb erkölcsi és etikai értékek után kutattak.”

(Szent-Györgyi Albert)

6. Az országok versenyképességéről

A globális verseny kiéleződésének is köszönhetően a versenyképesség a közgazdaságtudomány több részterületén az elmúlt két-három évtizedben az egyik kulcsfogalom, sokak által használt, szinte „divatos közhellyé” vált. Mint *Iain Begg* találóan megjegyzi: „a versenyképesség javítása, ahogy az mindenki által köztudott, a gazdasági nirvána vezető út” (Begg 1999: 795). A versenyképesség nehezen definiálható gyűjtőfogalom, lényegében a versengésre való hajlamot, készséget jelenti, a versenyben való pozíciószerezés és tartós helytállás képességét, amit elsősorban a (valamilyen módon mért) sikeresség, a piaci részesedés nagysága és a jövedelmezőség növelése jelez. Így a különböző típusú piacok (termék-, munkapiac stb.), az eltérő tényezők (pl. vállalkozókészség, munkafegyelem, kreativitás) és a verseny egyedi sajátosságai miatt a versenyképességnek többféle felfogása figyelhető meg. Nyilvánvalóan a verseny értelmezésétől függ (lásd 5. fejezet), hogy mit értünk versenyképesség alatt. Mind a vállalatok és iparágak¹¹¹, mind az országok és régiók versenyelőnyeinek és versenyképességének vizsgálatával könyvtárnyi szakirodalom foglalkozik.

A **versenyképesség régóta használatos fogalom**, de előtérbe kerülése, értelmezésének pontosítása a globalizáció megerősödésének kezdetétől figyelhető meg. Általában a „...versenyképesség fogalma mikroszinten a piaci versenyben való pozíciószerezés, ill. helytállás képességét jelenti az egyes vállalatok, egymás versenytársai között, valamint makrogazdasági szempontból az egyes nemzetgazdaságok között” (Török 1999a: 74). A 80-as évektől a fejlett országokban, valamint a nemzetközi szervezetekben szerteágazó vita folyik a globális versennyel, és így a versenyképességgel kapcsolatban is. A vita döntően arról szól, hogy a globális verseny milyen hatást gyakorol az országok és régiók gazdaságára, és mit lehetne tenni az új feltételek között az országok (régiók) sikeres fejlődéséért? Egyáltalán beszélhetünk-e „versenyőről” és így versenyképességről országok esetében, ha igen, akkor a globális gazdaság viszonyai között mit értünk alatta? Amint az 5. fejezetben áttekintettük, napjainkra a területi egységek közötti verseny létezése általánosan elfogadottá vált, így a területi (regionális) versenyké-

¹¹¹ Magyarországon 1995-97-ben zajlott le a BKE Vállalatgazdaságtani Tanszékén *Chikán Attila* vezetésével egy részletes, a vállalatokra és iparágakra koncentrált versenyképességi vizsgálat: „Versenyben a világgal” címmel, amelynek eredményei széles körben megjelentek (Chikán-Czakó-Zoltayné P. 2002).

pesség is értelmezhető, amelynek fogalma és kapcsolódó jellemzői jelenleg is szerteágazó kutatások tárgyát képezik.

A globális verseny közismert folyamatai és tényezői (lásd 1. fejezet), a nemzetközi megállapodások egyre kevésbé teszik lehetővé a kormányzatok számára a közvetlen beavatkozásokat, hogy korlátozó, protekcionista intézkedésekkel megvédjék hazai vállalataikat, avagy egyes iparágaik exportját saját belátásuk szerint támogassák. Részben ezért is merült fel az igény a gazdaságpolitikusok részéről: hogyan, milyen eszközökkel tudják a hazai gazdaság esélyeit növelni a globális versenyben, ha már közvetlenül nem avatkozhatnak be a piaci folyamatokba. Ezek a közvetett beavatkozások a vállalatok versenyelőnyeit meghatározó háttérfeltételekre, elsősorban az üzleti és intézményi környezet fejlesztésére irányulnak, lényegében a globális versenyben való helytálláshoz szükséges vállalati versenyelőnyök javításának eszköztárát jelentik.

A versenyképesség értelmezésére irányuló vitákban két fő kérdéskör merült fel: egyrészt hogyan definiáljuk a versenyképességet és milyen mutatókkal mérhetjük? Másrészt hogyan javítható a versenyképesség, milyen kormányzati beavatkozások tekinthetők sikereseknek? Általában ez a két kérdés áll az eltérő szakmai indíttatású viták háttérében is, amíg a közgazdaságtudomány képviselői az első kérdésre koncentrálnak, addig a gazdálkodástudománnyal foglalkozók inkább a másodikra. A versenyképesség fogalmával kapcsolatos értelmezési, mérési és gazdaságpolitikai kérdések az országok és régiók esetében egyaránt előtérben állnak.

Először a 80-as évek elején az USA-ban jött létre *Reagan* elnök tanácsadó testületeként egy **versenyképességi tanács**, amelynek fő célja javaslatok kidolgozása volt az USA meggyengült világgazdasági pozícióinak megerősítésére. A bizottság működése során megpróbálta a versenyképesség fogalmát is értelmezni, mert enélkül a javítására szolgáló gazdaságpolitikai javaslatok sem dolgozhatók ki. Az elmúlt két évtized során mind az OECD, mind az EU illetékes bizottságaiban és szakértőik körében szintén erőfeszítések történtek a fogalom pontosítására, értelmezési körének tisztázására. A 90-es évek végére kikristályosodtak az egyes eltérő felfogások és kialakult egy konszenzus arról, mit értünk a versenyképesség szövegéről, illetve kiterjesztett fogalmán (Lengyel 2000a).

Mint az 5. fejezetben kifejtettük, az elmúlt évtizedben a globális verseny felerősödésével egyre több kérdésre a verseny hagyományos értelmezése nem ad elfogadható magyarázatot, emiatt pontosítani kellett a verseny fogalmi körét. A **gazdasági jellegű verseny három típusát célszerű megkülönböztetnünk**: munkaerő-piaci, vállalati és területi egységek közötti versenyt. A verseny mindhárom típusa eltérő jellemzőkkel írható le, így a versenyképesség, mint a versenyben való helytállás, sikeresség is típusonként más-más módon adható meg.

A vállalatok versenyképessége¹¹² a vállalatok azon képességét jelenti, ahogyan tartósan és jövedelmezően előállítanak olyan termékeket és szolgáltatásokat, amelyek kielégítik a nyitott piaci versenyben a vásárlók igényeit árban, minőségben stb. Nyilván mindegyik vállalat versenyképesnek tekinthető, amelyik tartósan talpon tud maradni az üzleti versenyben, míg versenyképtelennek, amelyik elveszíti piaci részesedését és így tönkremegy. Az a cég nevezhető versenyképesebbnek egy másik cégnél, amelyik jobban tudja növelni piaci részesedését. A régiók versenyképessége felfogható úgy is, mint az ott működő vállalatok versenyképességének összegzése, de több is annál, amint arra majd kitérünk.

A területi egységek közötti versenyen belül elkülöníthető az országok (mint az intézményi tér legfontosabb elemei) és a régiók (amelyek lehetnek mind az intézményi, mind a gazdasági tér részei, utóbbi esetben főleg csomóponti régiók) között folyó verseny, így erre a két altípusra a versenyképesség is némileg eltérő módon értelmezhető. Az országok versenyképességével alapos és szerteágazó kutatások foglalkoztak, amelyek eredményeinek egy része adaptálható a régiók versenyképességére is.

Folyik arról is a vita, hogy a versenyképesség mennyiben tekinthető tudományos igényű fogalomnak. Megadhatók-e a kritériumai egy tudományos definíciótól elvárt pontossággal, avagy csak „hétköznapi tudománytalan” fogalom, legjobb esetben gazdaságpolitikai alkalmazásokkal? Nehezíti a helyzetet, hogy először a gazdaságpolitikával, illetve a gazdálkodástudománnyal foglalkozók érzékelték a verseny változó feltételeit, így körükben fogalmazódott meg először az igény a versenyképesség fogalmának értelmezésére, nem pedig a közgazdaságtudomány műhelyeiben.

A versenyképesség fogalma általános felfogásban **kétféle szemléletet** ötvöz. Egyrészt az elért, megvalósult és valamilyen módon mérhető sikerességet, gazdasági teljesítményt fejezi ki, azaz a **versenyben elért eredményeket**. Másrészt a versenyben való szereplés várható esélyét, a **sikeres helytállásra való képességet**, készséget és hajlamosítást is jelenti. Azaz a versenyképesség fogalmának kidolgozásakor megfigyelhető a múlt- és a jelenbeli sikeresség értelmezése mellett ezen sikerek tartósságára, kedvező jövőbeli alakulására vonatkozó várakozások is.

A fejezetben az országok versenyképességét elemző legfontosabb tudományos műhelyek felfogását tekintjük át, az elméleti háttér bemutatása mellett kitérve elismert gyakorlati vizsgálatokra is. Az országok, mint alapvető (intézményi térbeli) területi egységek versenyképességével részletesen foglalkozunk, mivel a régiók versenyképességére vonatkozó megállapítások nagyban támaszkodnak az országok versenyében megfigyelt jellemzőkre. A versenyképesség közgazdaságtudományi értelmezése után az országok versenyképességi rangsorait közlő kiadványok mellett bemutatjuk az

¹¹² Az említett „Versenyben a világgal” magyarországi kutatás vállalati versenyképesség fogalma: „Egy nemzetgazdaságban azokat a vállalatokat tekintjük versenyképesnek, amelyek a társadalmilag elfogadható normák betartása mellett a számukra elérhető erőforrásokat minél nagyobb nyereségfolyammá képesek transzformálni, képesek a működésüket befolyásoló környezeti és a vállalatukon belüli változások észlelésére és az ezekhez való alkalmazkodásra annak érdekében, hogy a nyereségfolyam lehetővé tegye tartós működőképességüket” (Chikán-Czakó 2002: 31).

egyres országokra kidolgozott mérési módszereket, mutatórendszereket és statisztikai adatbázisokat is. A versenyképesség fogalma az Európai Unióban is középpontba került, dokumentumok és állásfoglalások sora foglalkozik vele, a regionális politikában is az egyik kulcsfogalom, emiatt az Unióban lezajlott vitákra és kialakult álláspontokra a következő (7.) fejezetben térünk ki. A regionális versenyképesség közgazdaságtudományi szempontjaival, mérésének és javításának kérdéseivel részletesebben később (8-11. fejezetekben) foglalkozunk

6.1. A versenyképesség fogalmának értelmezhetőségéről

Az országok, mint az intézményi tér egyik kiemelt fontosságú területi szintjének versenyképességével foglalkozó bőséges szakirodalom legfontosabb eredményei felhasználhatók a régiók versenyképességének értelmezéséhez is. A közgazdaságtudományon belül főleg a nemzetközi gazdaságtanban születtek alapos elemzések, amelyek többsége a komparatív előnyök elvére épül (Szentés 1998). Általában egy nemzetgazdaság nemzetközi versenyképessége alatt exportpiaci részesedését és annak változását értjük, azaz termékeit, szolgáltatásait hogyan tudja értékesíteni a nemzetközi versenyben.

Török Ádám a makroökonómiai versenyképesség fogalmának értelmezhetőségével és mérhetőségével foglalkozó áttekintő munkájában elkülöníti a kínálatoldali (költség-előnyök), illetve keresletoldali (piaci teljesítmény) megközelítéseket (Török 1999b). Más felfogások is léteznek, a nemzetgazdaságokra vonatkozó versenyképesség mutatóit három csoportra is lehet osztani: ár-, költség és profitalapú versenyképesség, az első főleg a specializációt és termékdifferenciálást, a második a költségelőnyöket, a harmadik a jövedelmezőséget helyezi előtérbe (Botos J. 1982; Botos K. 2002; Kovács 1999). A közgazdaságtudományi irányzatok mellett megjelentek a gazdaságpolitikai felfogások is, amelyek lényegükből eredően nem a fogalmi problémák tisztázására törekuszenek, hanem a versenyképesség javítására dolgoznak ki javaslatokat.

6.1.1. Közgazdaságtudományi felfogások

A **kínálati (termelési) oldali felfogás** arra a hipotézisre épít, hogy „a versenytársakhoz képest mért alacsonyabb fajlagos tényezőkölségek vagy a nyereség, vagy a piaci részesedés növelését teszik lehetővé a versenytársakhoz képest” (Török 1999b: 28). Megkülönböztethetjük a tényezőellátottságon alapuló **tényleges** komparatív előnyöket a valós külkereskedelmi adatokban megmutatkozó **látszólagos** komparatív előnyöktől. A közöttük levő eltérés a komparatív előny és a versenyképesség közötti különbség alapja, azaz itt versenyképesség alatt a tényleges komparatív előnyök kihasználásának mértékét értjük. A kínálati oldali versenyképességet a komparatív költségeken alapuló többféle módszerrel mérhetjük, egyik alapvető mutató az egységnyi

munkaerőköltség, illetve az ezen alapuló termékár (árversenyképesség). Főleg a feldolgozóiparban előállított termékek esetén alkalmazzák, mivel a természeti erőforrásokhoz kötődő tevékenységek, avagy a nagyon differenciált szolgáltatások kevésbé összemérhetők. A kínálati oldali versenyképesség javítását iparpolitikai, oktatáspolitikai stb. intézkedésekkel lehet elősegíteni.

A **keresleti (piaci) oldali felfogás** arra épül, hogy a nemzetközi versenyben egy ország kivitelének egységnyi értékét a versenytársainál jobban, avagy kevésbé tudta-e növelni, hogyan alakultak a piaci részarányok (Török 1999b: 30-35). Azaz döntően a külkereskedelmi áruszerkezet, az export-import alakulását kell elemeznünk, figyelembe véve az árfolyamok alakulását és a piacot torzító állami támogatásokat (és egyéb intézkedéseket) is. Az exporttöbblet látszólagos komparatív előnye a nemzetgazdaságok átlagánál erősebb specializációra utal, aminek valószínű oka az adott ország átlagosnál magasabb versenyképessége. A sikeres termékdifferenciálás, a kereslethez való jobb alkalmazkodás esetén változatlan piaci részarány mellett is magasabb egységárat lehet elérni.

A fenti, tradicionálisnak tekinthető közgazdaságtani felfogásokkal és irányzatokkal szembeni kritikák főleg a **mutatók mérhetőségéhez**, a viszonyítási alapokhoz kapcsolódnak (Török 1999b): egyrészt ezek a megközelítések alkalmasak ugyan az alacsonyabb fejlettségű, inkább „szabványos” tömegtermékek előállítására szakosodott gazdaságok versenyképességének kimutatására, de a magasabb technológiai szintet képviselő, termékdifferenciáláson alapuló termékeket előállító, avagy az üzleti szolgáltatásokra specializálódó gazdaságokra már kevésbé. Másrészt a globalizációs folyamatok következtében (pl. transznacionális cégek telephelyei közötti félkésztermék-forgalom esetén) az árakat nehéz összevetni, illetve a termelési tényezők egy része is a korábbiakhoz képest mobilabbá vált. A látszólagos komparatív előnyöket (költségeket) tudjuk ugyan mérni, de ezek a globalizációs folyamatok miatt egyre inkább elszakadnak a tényleges komparatív előnyöktől. A fejlett országok GDP-jének egyre nagyobb része szolgáltatásokból áll, külgazdasági teljesítményük sem az áruexportban jelenik meg, hanem szolgáltatás-, tőke- és technológia exportban. Ráadásul új szempontok is felmerülnek, pl. a vámszabad területeken végzett tevékenységek, a bérmunka, amelyek az összeméréseket megnehezítik. Mint említettük, többen napjaink nemzetközi munkamegosztásában nem a komparatív, hanem az abszolút előnyöket tartják meghatározónak (lásd 4. fejezet).

A nemzetközi gazdaságtan legtöbb képviselője szerint a komparatív előnyökkel jól leírható a nemzetközi munkamegosztás, mivel a relatív tényezőárak alapján az országok gazdasága úgy szakosodik, hogy az mindegyik országnak előnyös (Krugman-Obstfeld 2002). Ez azt is jelenti, hogy **mindegyik ország versenyképesnek tekinthető**, amelyik részt vesz a nemzetközi kereskedelemben komparatív előnyei alapján, legfeljebb arról lehet szó, hogyan változott a pozíciója, az exportpiaci részesedése (azaz versenyképessége). A fentiek alapján, egyetértve *Török Ádámmal*, a klasszikus és neoklasszikus közgazdaságtan gondolatai és fogalmai alapján komplexen nem lehet értelmezni az országok versenyképességét (Török 1999b: 25). Ha mégis megpróbáljuk,

akkor véleményem szerint csak azon országot célszerű versenyképesnek tartanunk, amelyik nem az inputok költségének mértéktelen leszorításával (alacsony munkabér, természeti erőforrások kizsákmányolása, esetleges elszennyezése) tud részt venni a nemzetközi munkamegosztásban. Ha nincs alternatív lehetőség, akkor nyilván az alacsony bér marad a vállalati versenyelőny forrása (lásd tényező-orientált kompetitív fejlődés, 4. fejezet), de ez csak átmeneti eszközként tartható fenn és a termelékenység javulásával a munkabéreknek is növekedniük kell. A globalizációs folyamatok nyomán átalakuló gazdaság új jellemzőit érzékelve és a komparatív előnyök mérhetőségével szemben megfogalmazott kritikák hatására széles körben felmerült az igény a nemzetközi versenyképesség fogalmának és jellemzőinek újragondolására.

A globális versenyben való helytállás, a versenyképesség tudományos fogalmának megalkotására több próbálkozás is történt, de ezek egyike sem ért el átütő sikert, legalábbis még nem vált egyik sem általánosan elfogadottá a közgazdaságtudományban. Az ismertetett kínálati és keresleti oldali versenyképesség-mérések összehangolására tett kísérletek sem jártak meggyőző eredményekkel. *Török Ádám* a versenyképesség mérésének kedvezőtlen tapasztalataira és az elméleti hiányosságokra vezeti vissza az **sztenderd (átfogó, kiterjesztett) versenyképességet** valló irányzat megjelenését, amelynek képviselői szerint: „...az a gazdaság versenyképes, amelynek általános fejlettség- és állapotjelzői jók, a gazdaság szereplői ennek tudatában vannak, és a gazdaság nyitottsági foka is elég magas ahhoz, hogy versenyképessége a külgazdasági kapcsolataiban is érvényre jusson” (Török 1999a: 37).

A kiterjesztett versenyképesség felfogás markánsan a 80-as évek elején jelent meg az USA-ban, az említett elnöki Ipari Versenyképességi Bizottság (President Reagan Commission on Industrial Competitiveness) állásfoglalásait követően. A bizottság javaslatokat dolgozott ki az USA versenyképességének helyreállítására, megerősítésére és javítására, mivel a globális verseny hatására az USA pozíciói meggyengültek. Erre utal, hogy a megelőző két évtizedben az egy lakosra jutó GDP lassabban nőtt, mint a többi fejlett ipari országban. Mivel a bizottság¹¹³ nem fogadta el a problémáról szóló, hagyományos közgazdaságtani gondolatokon alapuló beszámolót, ezért felkérésére és iránymutatásai alapján 1982-ben a Stanford és a Berkely egyetemek elméleti közgazdaszai a nemzeti versenyképességre két részből álló munkafogalmat dolgoztak ki, amely a **sztenderd fogalom első megfogalmazásának** tekinthető (Tyson 1993: 24):

1. Egy nemzet képessége olyan termékek és szolgáltatások előállítására, amelyek a nemzetközi piacokon értékesíthetők.
2. Egy nemzet képessége arra, hogy állampolgárai számára az életszínvonal tartós (fenntartható) növekedését biztosítsa, miközben a termékei versenyeznek a világpiacon.

¹¹³ A bizottság vezetője *John Young* volt, a Hewlett-Packard vezérigazgatója, ami jelzi, hogy egy technológia-orientált, a külpiacon érdekelt, dinamikusan növekvő iparág gyakorlatias szemlélete vált dominánssá a bizottság munkájában, nem ragaszkodtak mereven az elvont elméleti fogalmakra épülő közgazdaságtani sémákhoz. A bizottság elnöke alapján az 1985-ben megjelent anyagot *Young-jelentésnek* is nevezik.

Ez a munkafogalom a keresleti oldali felfogást, az exportpiaci részesedést egészítette ki a jólétre, életszínvonalra vonatkozó elvárással, amely a munkajövedelemmel szoros kapcsolatban áll, így ez a fogalom a kínálati oldalhoz is kötődik. Lényegében a vállalati versenyt vették alapul, amikor a versenyképességet meghatározó tényezők közül kettőt kiemeltek: az árversenyt és a technológiát (Tyson 1993: 25-29). A termékek ára akkor alacsony, ha vagy az inputok olcsók (köztük a munkabérek alacsonyak), vagy a vállalat termelékenysége magas, azaz fejlett technológiát alkalmaz. Határozottan leszögezték, hogy az alacsony béreken alapuló versenyelőnyök nem járulnak hozzá a nemzeti versenyképesség javulásához. Az alacsony munkabér egy-egy vállalatnál versenyelőnyt jelenthet, de egy ország esetében nem javítja a versenyképességet, nem járul hozzá az életszínvonal növeléséhez. Az alacsony munkabérek, az alacsony vásárlóerő hosszabb távon nem teszik lehetővé a termékpiacok bővülését, így a vállalati szektor versenyképességének széles körű megerősödését sem.

Döntő, hogy a **termelékenység nőjön**, azaz olyan beruházások valósuljanak meg, ahol a korábbiakhoz képest hatékonyabb technológiát alkalmaznak. Mindehhez olyan gazdaságpolitika (adórendszer, támogatások, szellemi jogvédelem stb.) kell, amely ösztönzi a vállalatokat fejlett technológiák alkalmazására, illetve kutatás-fejlesztésre. A termelékenység javulása nemcsak azt jelenti, hogy a vállalatoknál keményebben és gyorsabban dolgoznak, hanem főleg azt, hogy új terméket és új szolgáltatást fejlesztenek ki, ami általában innovációt igényel és technológia-váltással is jár. Nyilván ez az álláspont a fejlett országokra jellemző, ahol magasak a munkabérek, emiatt nem is tudnának versenyezni az alacsony termelékenyséű ágazatokban.

A sztenderd fogalmat azért nevezik **konszenzuson alapulónak**, mivel egyaránt tartalmazza az exportpiaci sikereket, a termékek versenyképességét, valamint az életszínvonal tartós növekedését. Emiatt megjelenik benne mind a vállalati, mind a nemzeti versenyképesség elvárása, a mikroökonómiai és a makroökonómiai versenyképességnek összhangban kell lennie. A sztenderd fogalom lényegében a tartós gazdasági fejlődést jelenti a globális versenyben, újragondolva és a globalizációs feltételekhez igazítva a **fenntartható gazdasági növekedés** magyarázatait (Erdős 2003).

Természetesen a fenti gondolatok nem újak és felszíneseknek tűnnek, viszont axiómaként szolgáltak az USA versenyképességének javulását előidéző gazdaságpolitikai lépések kidolgozásához: a fejlett technológiák alkalmazásával, a kutatás-fejlesztés ösztönzésével egyidejűleg a foglalkoztatottság magas szinten tartására törekedtek, ami hozzájárult az export jelentős növekedéséhez. A termelékenység növekedése pedig lehetővé teszi a magas munkabérek fenntartását is. Ez a gondolatkör és az ismertetett munkafogalom lett az egységes versenyképesség fogalmának, amire a későbbiekben részletesen kitérünk.

6.1.2. Az országok versenyképességének háttéréről

A területi egységek, országok és régiók versenyképességének fogalma a területi versenyhez kapcsolódik (lásd 5. fejezet). Amint arra kitértünk, csak a globális verseny felerősödésével és a verseny új közgazdaságtanának megjelenésével vált elfogadottá, hogy területi egységek esetén is beszélhetünk versenyképességről. A nemzetgazdaságok versenyképessége, mint közgazdaságtani fogalom meghatározásával kapcsolatban több eltérő álláspont alakult ki. Az álláspontok többsége az USA-ban a 90-es évek elején lezajlott „versenyképességi vitában” jelent meg, támogatva avagy támadva a sztenderd fogalmat. Az érvek többsége elsősorban gazdaságpolitikai célból és csak másodsorban tudományos szempontból fogalmazódott meg.

Az első álláspont szerint, amelyet *Krugman* és (korábbi munkáiban) *Porter* is képvisel, a **versenyképesség nem makroökonómiai kategória**, amiből az is következik, hogy ezáltal régiókra sem alkalmazható. Amint bemutattuk (lásd 5. fejezet), *Krugman* szerint az országok között nincs értelme versenyről beszélni, ezáltal nem értelmezhető a versenyképesség sem. Továbbá a versenyképesség fogalmát túl széles körben használják és többféle hétköznapi tartalommal bír, túlteng benne a politikai állásfoglalás, ezért a tudományos igényű munkákban kerülni kell alkalmazását, maradjon hétköznapi „tudománytalan” kifejezés. Jellemző erre az álláspontra *Krugman* sokat idézett markáns véleménye: „Szóval kezdjük el az igazság kimondását: a versenyképesség egy értelmetlen szó, amikor nemzetgazdaságokra alkalmazzuk. És a versenyképesség rögzisméje rossz és veszélyes.” (*Krugman* 1994: 4). *Krugman* szerint a reáljövedelem és az életszínvonal növekedését, egy ország fő gazdaságpolitikai céljait a termelékenység határozza meg (*Krugman* 1998b: 14), miközben a sokat használt versenyképesség mutatók, pl. az exportpiaci részesedés, vagy annak növekedése csak akkor utalnak a versenyképességre, ha a termelékenység növekedéséből származnak¹¹⁴. *Török Ádám* (1999b) szerint ezen álláspont dominál a nemzetközi gazdaságtani tankönyvekben, amelyekben a versenyképesség kifejezés elő sem fordul, avagy csupán negatív példaként hozzák fel (*Krugman-Obstfeld* 2002: 26-28). *Krugman* álláspontja alapvetően arra vezethető vissza, hogy szerinte a komparatív előnyökkel magyarázható egyértelműen a nemzetközi munkamegosztás, azaz főleg a kölcsönösen előnyös együttműködésre épülő szakosodás a lényeg, nem pedig ugyanazon iparágban történő versengés.

Michael Porter 90-es évek elején kifejtett véleménye szerint is a **versenyképesség fogalma többértelmű**, mivel mást értenek rajta a vállalati szakemberek (a világpiacon érvényesíthető vállalati versenyelőnyöket), mást a politikusok (főleg az ország pozitív

¹¹⁴ *Krugman* országok versenyével kapcsolatos véleményét már ismertettük (lásd 5 fejezet), sokat idézett írásában felveti, ha egyesek úgy kívánják, akkor használják a versenyképesség fogalmát, mint a termelékenység költői, vagy retorikai megfelelőjét. Szerinte az a lényeg, hogy a megtakarítási rátát növelni kell (mint tőkeforrást), az oktatási rendszert (ezáltal a munkaerőforrást) javítani szükséges és így várhatóan a termelékenység is nőni fog, amennyiben a tőke és a munkaerő a magasabb hozzáadott értéket produkáló ágazatokba áramlik. Jellemző, hogy a *competitiveness* (versenyképesség) kifejezés nem is fordul elő alapvető monográfiájuk tárgyszó jegyzékében (*Fujita-Krugman-Venables* 1999).

külkereskedelmi mérlegét) és mást az elméleti közgazdászok (többségük a munkatermelékenységet), így a félreértések elkerülése érdekében tudományos munkákban nem célszerű használni a versenyképesség fogalmát (Porter 1990: xii). *Porter* szerint is egy nemzet alapvető gazdasági célja polgárai számára magas és növekvő életszínvonal teremtése, amely nem „... a versenyképesség amorf fogalmától függ, hanem a termelékenységtől, a nemzet erőforrásainak (munka és tőke) felhasználásától. ... A versenyképesség egyetlen értelmezhető koncepciója nemzetgazdasági szinten a nemzeti termelékenység” (Porter 1990: 6). Nem önmagában az export, nem a világpiacon részesedés növelése a fontos, hanem a termelékenység javítása, ami nyilván export nélkül nehezen megy. Ehhez a felfogáshoz ragaszkodik a rombuszt taglaló alapvető könyvében, amelyben nem a versenyképesség, hanem a nemzetgazdasági kompetitív előnyök (competitive advantage of nations) fogalmát használja mindvégig (Porter 1990). *Porter* azóta megváltoztatta véleményét, kísérletet tett a verseny új közgazdaságtanának kidolgozására is (lásd 5. fejezet), illetve használja a versenyképesség fogalmát (a rombusz lényegében a versenyképesség alapmodellje), amire a fejezet későbbi részében térünk ki.

A fentiekből kiderül, hogy mind *Krugman*, mind *Porter* elméleti megfontolásokból a **termelékenységet, a termelékenységi szintet és növekedési ütemét** tartják a makrogazdaságok esetében alkalmasnak azon közgazdasági kategória leírására, amit egyébként versenyképességként szokás értelmezni. Azaz felfogásukban a nemzetközileg piacképes termékek és szolgáltatások előállításának hatékonysága határozza meg általában a versenyképességet. Nem közvetlenül a versenyben elért sikereket, azaz nem az exportpiaci részesedést tartják elsőrendű fontosságúnak, hanem az input és output viszonyát. A versenyképesség erősödésének oka a termelékenység javulása, míg okozata az exportpiaci siker, így az exportpiaci részesedés növekedése már következménye a termelékenységnek. Megjegyezzük, hogy mindketten a **teljes tényező termelékenységet** tartják döntőnek, azaz nem emelik ki külön sem a munka-, sem a tőke-termelékenységet.

Többen tagadják *Krugman* és *Porter* gondolatát a termelékenység kizárólagos szerepéről a versenyképesség alakulásában, mivel a fejlődő országokban vannak olyan iparágak, ahol a külföldi tulajdonos fejlett technológiát vezetett be, ezáltal magas lett a termelékenység, viszont az életszínvonal növekedését ez nem hozta magával (Maskell et al 1998: 12). Ezek a gazdaságok kiszolgáltatott helyzetben vannak és nem tekinthetők tartósan versenyképeseknek. Méginkább igaz ez a régiókra, térségekre, ahol egy globális vállalat telephelyének létrehozása jelentősen javíthatja a régió termelékenységét, de ez nem biztos, hogy tartós lesz, mivel a telephely bármikor elköltözhet. Ugyanígy egy-egy természeti erőforrás kiaknázása jelentősen javíthatja egy térségben a termelékenységet, de csak addig, amíg ki nem merül ez az erőforrás.

A másik széles körben elterjedt felfogás szerint a **makrogazdaságok nemzetközi versenyképessége** igenis mérhető (Ezeala-Harrison 1999; Garelli 2003; Kitson-Michie 2000; Maskell et al 1998). A globális verseny főbb folyamataiból kiindulva a makrogazdaságok versenyképességének vizsgálatához kidolgozott megközelítések tipizálásá-

ra több kísérlet történt. Főleg a **gazdálkodástudomány** képviselői (többek között Porter a 90-es évek közepétől) is törekedtek a versenyképesség értelmezésére, elsősorban a vállalati stratégiai menedzsment szempontjait általánosítva és a **gazdaságpolitika** elvárásaira tekintettel. Azaz nem valamelyik alapvető közgazdaságtani irányzatból kiindulva vezetik le a versenyképesség fogalmát, hanem a megfigyelhető gazdasági folyamatok és vállalati stratégiák jellemzőit általánosítva törekednek a definíció kidolgozására és értelmezésére.

Nem közgazdaságtudományi, hanem inkább gazdaságpolitikai szempontok alapján az alábbi három megközelítés különíthető el, amelyeknek regionális vetülete is megadható (Hatzichronoglou 1996: 19-20):

- (a) A „mérnöki” felfogás szerint a versenyképesség a **cégek adaptálási képességét** jelenti, hogyan tudják a máshol sikeres technikai és szervezeti megoldásokat, a „legjobb gyakorlatot” (best practices) átvenni. Ezen elképzelés szerint egy régió és ország versenyképessége az ott működő cégek és vállalkozók tanulási, adaptálási képességeinek, valamint technológiai kapacitásának összességétől függ.
- (b) A „környezeti/rendszer” felfogás szerint a versenyképesség azt jelenti, hogy a **vállalat hogyan tudja optimalizálni gazdasági környezetének elemeit**, amiktől a tényezőjövödelmek (bérek és profit) függenek. A versenyképességnél döntő a helyi munkaerő, amelyik maximalizálni szeretné jövedelmét, valamint a mobil tőke, amelyik a magas profitban érdekelt. Az a régió és ország versenyképes, amelyik az ott működő domináns iparágak, vállalatok számára szükséges magas színvonalú üzleti, intézményi környezetet (tőke- és munkapiac, inputok minősége, infrastruktúra) képes biztosítani, amelyek segítségével a tényezőjövödelmek maximalizálhatók.
- (c) A „tőke fejlesztés” felfogás szerint a versenyképesség azt jelenti, hogy a **hazai vállalat, ágazat hogyan akumulálja a humán és fizikai tőkét, fejleszti a technológiát**. Egy régió vagy ország akkor versenyképes, ha a vállalatai képesek egyedi befektetések révén megkülönböztetett tényezőjövödelmeket elérni a nemzetközi piacokon. Ez a felfogás az előző kettő keverékének tekinthető.

A fenti tipizálás rámutat a két szélsőséges álláspontra: a „mérnöki” felfogás csupán a gazdasági szereplőket veszi figyelembe, míg a „környezeti/rendszer” felfogás inkább az intézményi háttérre. A gazdaságpolitikai tanulmányokban is megfigyelhető a két eltérő szemlélet hangoztatása: csak a profit-orientált vállalatok támogatását javasolják (belső méretgazdaságosság javítása), avagy az intézményi háttér fejlesztését: oktatás, infrastruktúra stb. (külső méretgazdaságosság). Nyilván a kétféle felfogás „vegyítésére” van szükség, mégpedig az adott régió fejlettségétől függően más-más arányban (lásd neofordista, tudásalkalmazó és tudásteremtő régiókat, 4. fejezet).

Többek között az **OECD munkabizottságai** is megpróbálták a makrogazdaságok versenyképességét¹¹⁵ megfogalmazni. A korábban írottak alapján nem meglepő, hogy ennek a nagyon komplex témakörnek többféle megközelítése létezik. Megfigyelhető a nemzetközi versenyképesség hagyományos értelmezése: az ország képessége, hogy a hazai és nemzetközi piacokon növelje részesedését (OECD 1998a). Más definíciók a külkereskedelmi egyensúlyt emelik ki, időnként összekötve a gazdasági teljesítménnyel: „gazdasági növekedés külkereskedelmi egyensúlytalanság nélkül” (OECD 1997b). Az OECD „fogalomtárában” (glossary¹¹⁶) egy ország versenyképességének mérésekor a nemzetközi piacokon való versengést veszik alapul, kétféle mutatót kialakítva. Az egyik a hazai és külföldi versenytársak egységnyi termékre jutó feldolgozóipari munkaerőköltségeit, míg a másik az export értékét veti össze.

Részben az USA kiterjesztett versenyképesség felfogásának hatására megfogalmazódott: „képesség olyan termékek és szolgáltatások előállítására, amelyek a hazai és nemzetközi piacokon értékesíthetők, miközben az állampolgárok növekvő és hosszú távon fenntartható életszínvonalat érnek el” (OECD 1997a). *Aiginger* javaslata¹¹⁷: az ország „képessége úgy növelni piaci részesedését, hogy eközben magas és növekvő jövedelmet tud elérni, fenntartva és javítva a társadalmi és környezeti sztemderdeket” (OECD 1998c: 7). Ezek a megközelítések főleg keresleti oldali szemléletet tükröznek, mivel elsősorban a piaci részesedést veszik figyelembe.

Az OECD egyik munkabizottsága a korábbiakhoz képest gyakorlatiasabb, a sztemderd fogalom kínálati oldali szempontú megerősítésére tett javaslatot: „a vállalatok, iparágak, régiók, nemzetek vagy nemzetek feletti régiók képessége létrehozni relatíve magas tényezőjövédelmet és relatíve magas foglalkoztatottsági szintet egy fenntartható bázison, miközben a nemzetközi versenynek ki vannak téve” (Hatzichronoglou 1996: 12; OECD 1996: 13). A versenyképesség megfogalmazásában itt jelenik meg először az a szemlélet, hogy **fenntartható és magas életszínvonal csak magas foglalkoztatottsági ráta mellett érhető el**. Mind a tényezőjövédelmek (lényegében a GDP), mind a foglalkoztatottsági ráta a gyakorlatban is jól mérhető országok és régiók esetében egyaránt. Ezt a fogalmat alkalmazzák az Európai Unió több kiadványában (lásd 7. fejezet), illetve a regionális versenyképesség egységes fogalma is ebből indul ki (lásd 8. fejezet). A sztemderd fogalom azért is konszenzusosnak minősíthető, mivel mind gazdaság-, mind társadalompolitikai elvárásokat megfogalmaz.

Az egyes országok versenyképességének gyakorlati elemzésekor a fentieknél jóval konkrétabb munkafogalmak is megjelentek, pl. Bulgária versenyképességének vizsgálatakor: „a versenyképesség olyan tartósan növekvő termelékenységet jelent, amelyik magas béreket és növekvő életszínvonalat eredményez” (USAID 2002: i). Más szemléletet tükröz a témakör egyik hazai vizsgálata során *Chikán Attila* megfogalmazása:

¹¹⁵ *Garelli* a US National Competitiveness Council-ra hivatkozva 14 eltérő fogalmat sorol fel az országok versenyképességével kapcsolatban (Garelli 2003: annex II).

¹¹⁶ Lásd: www.oecd.org/.

¹¹⁷ Ez a fogalom a „The Competitiveness of Transition Economies” tanulmánykötetben jelent meg, amelyik a kelet-közép-európai országok versenyképességének egyes kérdéseivel foglalkozik (OECD 1998c).

„egy nemzetgazdaság versenyképessége a nemzetgazdaság azon képességét jelenti, hogy a nemzetközi kereskedelem támasztotta követelményeknek megfelelően úgy képes létrehozni, termelni, elosztani és/vagy szolgáltatni termékeket, hogy közben saját termelési tényezőinek hozadéka növekszik” (Chikán-Czakó 2002: 30). Ez a fogalom nagyjából a „mérnökinék” felel meg, lényegében a vállalati versenyelőnyöket összegzi, de nem tér ki sem az életszínvonalra, sem a foglalkoztatottságra, részben azért, mivel a hazai kutatás során a vállalati szféra teljesítményének vizsgálatára törekedtek.

A fenti állásfoglalások és eltérő szemléletű versenyképesség felfogások mind azt jelzik, hogy a versenyképesség fogalma, mérése élénken foglalkoztatja mind a közgazdászokat, mind a gazdaságpolitikusokat. Napjainkra közeledtek az álláspontok, **általánosan elfogadottnak** tekinthetjük Samuelson és Nordhaus megállapítását: „különbséget kell tennünk a termékek versenyképessége és előállításuk termelékenysége között. A *versenyképesség* arra utal, hogy mennyire állják a versenyt az ország termékei a piacon; ez elsősorban a belföldi és külföldi termékek relatív áraitól függ. A termékek versenyképessége egészen más dolog, mint az *inputok termelékenysége*, ezt a ráfordítás egységére jutó kibocsátással mérjük. A termelékenységnek alapvető szerepe van az ország életszínvonalának emelkedésében; nem járunk messze az igazságtól, ha kijelentjük, az ország reáljövedelme termelékenységének növekedésével arányosan nő” (Samuelson – Nordhaus 2000: 702). Tehát célszerű megkülönböztetnünk a **termékek versenyképességét a termelési tényezők versenyképességétől**, utóbbit inkább a sztenderd fogalom fejez ki.

A fentiek alapján az országok versenyképességének vizsgálatakor két, önmagában helytálló irányzatot lehet elkülöníteni: a külkereskedelemben megnyilvánuló **nemzetközi versenyképességet** (exportpiaci részesedést), amelyik a komparatív előnyökre (komparatív költségekre) vezethető vissza, valamint a **sztenderd versenyképesség fogalmát**, amelyik a termelékenységet, ezáltal az életszínvonal fontosságát emeli ki. A vitákat és álláspontokat áttekintve számomra az a felfogás szimpatikus, amelyik a nemzetgazdaságok versenyképességénél a **növekvő termelékenységet és a magas foglalkoztatottsági rátát együtt kezeli**.

A területi verseny nem öncélú, az országok/régiók nem egy-egy termék, avagy egy-egy vállalat piaci részesedésének növelésére törekszenek, hanem fő céljuk az ott élők életszínvonalának növelése (amint a területi verseny definiálásakor bemutattuk, lásd 5. fejezet), amely főleg a reáljövedelemmel áll összhangban. Nyilván ez a két közgazdasági kategória, a magas szintű termelékenység és a magas foglalkoztatottsági ráta egy nyitott országban csak akkor tartható fenn, ha a nemzetközi versenyben szereplő vállalataik egyúttal jelentős világpiaci részesedéssel bírnak. A versenyképességnek ez a felfogása a gazdasági fejlődés, gazdasági növekedés gondolatköréhez áll közel, a globális feltételek közötti tartós fejlődés képességét jelenti. Az egyes mérvadó közgazdaságtani irányzatok és a regionális versenyképesség kapcsolatára a 8. fejezetben térünk ki.

6.2. Országok versenyképességi rangsorai

Az országok versenyképességének empirikus vizsgálatánál két eltérő szemlélet figyelhető meg. Az egyik nézet szerint az országok versenyképességét össze lehet mérni és az országok között rangsort is fel lehet állítani. A fejezetben két közismert versenyképességi rangsor módszert ismertetünk, kitérve a versenyképesség fogalmának értelmezésére, a vizsgálatba bevont mutatórendszerek körére és az alkalmazott módszertan lényegére.

A másik nézet elfogadja ugyan a versenyképességet, mint fogalmat, de túl komplexnek és mennyiségi adatokkal nehezen mérhetőnek tartja ahhoz, hogy meg lehessen adni egyetlen „komplex versenyképességi rangsort”. Emiatt csak a versenyképesség egyes jellemzőit tartalmazó adatbázisokat állítanak fel, több esetben egyetlen ország versenyképességére korlátozódnak a vizsgálatok, az országokat csak egy-egy mutatónál hasonlítják össze. Mind a rangsormódszerek, mind a versenyképességi adatbázisok szerkezete és mutatói a regionális versenyképesség vizsgálatánál is jól használható szempontokat vetnek fel.

Az országok versenyképességi rangsorával foglalkozó munkák közül kiemelkedik kettő, mindkettőt részletesen elemezzük. Az egyik az *IMD* által 1989 óta folyamatosan kiadott „*IMD World Competitiveness Yearbook*”, illetve a Világgazdasági Fórum gondozásában 1996-tól megjelenő „*The Global Competitiveness Report*” című évkönyv. A két kiadvány közös múlttal rendelkezik, de napjainkban mind szemléletükben, mind az alkalmazott elméleti és módszertani háttérben jelentősen eltérnek egymástól. Mindkét vizsgálat a **fejlett országokra** állapít meg versenyképességi sorrendet, az *IMD* 59, a Világgazdasági Fórum pedig 80 országot rangsorol 2003-ban.

6.2.1. Világ versenyképességi évkönyv

Az ***IMD World Competitiveness Yearbook*** a lausanne-i International Institute for Management Development évenként megjelenő kiadványa (az intézet közel öt évtizede működik). A világ versenyképességi évkönyv **rangsorokat közöl**, a vizsgálatba bevont országok adott évben mért versenyképességének rangsorát, részletesen ismertetve a vizsgálat módszertanát. A sorrend mellett értékeléseket is közreadnak a fontosnak tartott gazdasági és társadalmi folyamatokról (Findrik-Szilárd 2000).

Az általunk áttekintett 2003-as kiadvány 59 területi egység, 51 (többségében fejlett) ország és 8 régió versenyképességét hasonlítja össze statisztikai adatok és gazdasági szakemberek által kitöltött kérdőívek információi alapján (*IMD* 2003). Fontosnak tartom az *IMD* szakértőinek felismerését, hogy a 2003-as évben már bizonyos meghatározó régiókat¹¹⁸ is bevontak a vizsgálatba. Azt is lényegesnek tartom, hogy két cso-

¹¹⁸ A nyolc régió: Bavaria, Catalonia, Ile-de-France, Lombardy, Maharastra, Rhone-Alps, the State of Sao Paulo és Zhejiang.

portra osztották az országokat, régiókat: a 20 millió főnél nagyobb (30) és kisebb (29) népességűekre és kategóriáinként külön is megállapítottak rangsorokat. Nyilván nem sok értelme van összemérni¹¹⁹ pl. az USA és Luxemburg, avagy Németország és Finnország gazdasági teljesítményét, mivel nincsenek egy súlycsoportban.

Az *IMD* szakértőinek álláspontja szerint, amint az 5. fejezetben kifejtettük, az országok között megfigyelhető a területi verseny, emiatt értelmezhető és összemérhető az egyes országok versenyképessége is. A vizsgálatot az általuk kidolgozott elméleti, az **országok versenyképességére vonatkozó definícióra** alapozták (Garelli 2003: 702):

„A nemzetek versenyképessége a közgazdaságtannak azon tényezők és politikák vizsgálatával foglalkozó része, amely meghatározza egy nemzet képességét a vállalkozások nagyobb értékteremtését és az állampolgárok nagyobb jólétét létrehozó és megőrző környezet fenntartására.”

Ez a fogalom versenyképesség alatt lényegében **sikeres gazdasági fejlődést** ért, azaz akkor versenyképes egy gazdaság, ha önmagához viszonyítva tartós fejlődést mutat fel. A sztenderd fogalomhoz hasonlóan nemcsak gazdasági (lényegében értékreteremtéshez kapcsolódó), hanem gazdaságon kívüli (környezeti, jóléti) tényezőket is fontosnak tartanak. Emiatt a versenyképesség fogalma relatív, mivel értelmezése és mérése mindig az adott kor viszonyainak felel meg. Ezt a felfogást tükrözi az is, hogy a versenyképesség gondolatkörére hatást gyakorló közgazdászok közül időrendben az alábbiakat emelik ki (Garelli 2003: 711):

- *Adam Smith* (négy inputtényezője: föld, tőke, természeti erőforrások és munka),
- *David Ricardo* (a komparatív előnyök elmélete),
- *Karl Marx* (a gazdasági fejlődés társadalompolitikai háttere),
- *Max Weber* (a gazdasági teljesítményben az értékrendek és vallások szerepe),
- *Joseph Schumpeter* (a vállalkozó, mint a versenyképesség kulcsszereplője),
- *Alfred Sloan* és *Peter Drucker* (a menedzsment, mint a versenyképesség kulcs-tényezője),
- *Robert Solow* (a technológiai innováció és az oktatás fontossága),
- *Nicholas Negroponte* (a tudás, mint a versenyképesség legfontosabb tényezője) és
- *Michael Porter* (aki a korábbi gondolatokat megpróbálta aggregálni rombuszmodelljében).

Megadtak egy **rövid üzleti definíciót** is: *„A nemzetek versenyképessége azt jelenti, ahogyan a nemzetek létrehoznak és megőriznek egy olyan környezetet, amelyik fenntartja a vállalkozások versenyképességét”* (Garelli 2003: 702). Ebből a rövidebb munkafogalomból egyértelműen kiderül, hogy az országok versenyképessége alatt főleg az olyan politikák összességét értik, amelyek a vállalatok nemzetközi versenyképességére valamilyen módon kihatnak. Lényegében egy ország versenyképességét visszavezetik

¹¹⁹ Ez olyan, mint az olimpián az érmeket számolgatni, ahol egy népes ország sok sportágban elindulva várhatóan jóval több érmet nyer, mint egy kis ország néhány sportágban induló versenyzői. Ezt a példa akkor is igaz, ha a sportban a kisebb országok közül pont Magyarország számított egy ideig kivételnek.

az ott működő vállalkozások versenyképességére. Véleményük szerint bővíteni kell az országok versenyképességének hagyományos közgazdaságtani felfogását, amelyik az exportpiaci részesedést, a dologi (anyagi) javakat és a műszaki infrastruktúrát tartja fontosnak, mivel a versenyképességet az oktatás, a tudás, a nem tárgyi (intangible) javak, a technológiai infrastruktúra stb. is befolyásolják.

Kiemelik, hogy ez a versenyképesség fogalom eltér a külkereskedelemben realizált gazdasági teljesítményen alapuló felfogástól, mivel tartalmaz hosszabb távú politikai szempontokat is, pl. a fenntartható fejlődés, oktatási politika, kulturális örökség megőrzése is beleértendő. A versenyképesség javításának legfontosabb célja az ott élők jólétének növekedése, amelynek gazdaságon kívüli tényezői is vannak, pl. biztonság, egészségügyi rendszer, politikai stabilitás, oktatás és művelődési infrastruktúra. Ezek a gazdaságon kívüli tényezők pedig társadalomfüggőek és korszakonként eltérőek.

A szerzők a gazdaságon kívüli tényezőkre, az **eltérő értékrendekre** vezetnek vissza azt is, hogy nagyon különböző versenyképesség fogalmak alakultak ki. **Három értékrendet** különítenek el, az angolszász (USA, Egyesült Királyság, Kanada és Szingapúr, Hong Kong), az észak-európai (Németország, Hollandia, Ausztria, Svájc és Japán, Tajvan), valamint a dél-európai (Olaszország, Spanyolország, Portugália és Törökország) típusút. Csak az a versenyképességi stratégia lehet sikeres, amelyik megfelelő egyensúlyt talál a külkereskedelemben megnyilvánuló gazdasági teljesítmény és azon társadalmi elvárások között, amiket a történelem, az értékrendszer és a tradíciók formáltak. Azaz hosszabb távon a versenyképességet mind a gazdasági, mind a társadalmi feltételek egyaránt meghatározzák.

Az országok versenyképességét befolyásoló környezetet négy dimenzióval, négy „alapvető erő”-vel írhatjuk le. Ez a négy dimenzió a társadalmi tradícióktól, értékrendektől függ, több esetben nincs pontosan leírva, csak a működés során („modus operandi”) észlelhető (Garelli 2003: 705-706)

- (a) **Vonzás/Aggresszivitás:** az országok nemzetközi versenyben való részvételét és „nyomulását”, az exportpiaci részesedés növelését, mint a nemzetközi versenyképesség hagyományos stratégiáját két szempontból írhatjuk le. Az országok egy része az exportot és a tőkekihelyezést erőszakosan támogatja, míg a tőkevonzást kevésbé (Németország, Japán, Korea). Más országok inkább vonzzák a külföldi tőkét (Írország, Svájc) és nem ösztönzik a tőkekihelyezést. Van olyan ország (USA), amelyikre mindkettő stratégia jellemző, azaz nagyon agresszívan terjeszkedik és ugyanakkor ügyesen vonzza a befektetőket is.
- (b) **Szomszédsági hatás/Globalitás:** az országok gazdasága nem egyforma, hanem eltérő szerkezetű, valamint a helyi és globális versenyben résztvevő iparágak aránya más-más. A helyi (nontraded) gazdaság (egészségügy, oktatás, közigazgatás, garanciális szolgáltatások stb.), amelyiknek a fogyasztókhöz, végfelhasználókhoz közel (szomszédságában) kell működnie, általában költséges (nem árérzékeny) és kormányzati védelemre (támogatásra) szorul. A globális gazdaságban működő cégek exportpiacra termelnek, inkább költséghérzékenyek és árakkal versyeznek.

Az egyes országokban ez a két szektor eltérő arányban fordul elő, általában a GDP kétharmada a helyi gazdaságban képződik, míg egyharmada a globálisban.

- (c) **Vagyon/Folyamatok:** sok ország gazdag termelési tényezőkben (föld, munkaerő, természeti erőforrások), de ez nem garancia a versenyképességre (lásd Brazília, India vagy Oroszország). Más országok szegények a termelési tényezőkben (Japán, Svájc és Szingapúr), de az üzleti folyamatokban jóval versenyképesebbek. Nem a természeti tényezők, hanem a generációk alatt felhalmozódott „tudástőke”, üzleti környezet és létrehozott infrastruktúra, a meglévő lehetőségek kihasználása járul hozzá elsősorban a versenyképesség javulásához.
- (d) **Egyéni kockázatvállalás/Társadalmi kohézió:** több országban az értékrend támogatja az egyéni kockázatvállalást (az angolszász országokban), ahol a dereguláció, a privatizáció és az egyéni felelősségvállalás a jóléti rendszereket háttérbe szorítja. Míg máshol fontosabbnak tartják a társadalmi konszenzus megőrzését (az európai modell, avagy Japán), a társadalmi (közösségi) felelősségen alapuló, de igen költséges jóléti rendszer fenntartását. Az utóbbi években világszerte az angolszász modell került előtérbe, Európában is egyre több elemét veszik át.

Az *IMD* szakértői szerint ez a négy dimenzió, négy erőpár leírja, hogyan, milyen gazdasági és társadalmi háttérrel versenyeznek az országok. Ezek a dimenziók nem értelmezhetők kizárólag a közgazdaságtudomány alapvető kategóriáival, hanem gazdaság- és társadalompolitikai szempontokat is tartalmaznak, az országok fejlődésének gazdaság- és társadalomtörténeti gyökereit, a közösség értékrendszerét is kifejezik. A piactudományok eltérő felépítése egyértelműen megfigyelhető, főleg gazdaságszociológiai és –történeti tanulmányokban (több esetben *Max Weber* gondolatai alapján) szokás elkülöníteni az angolszász, német, távol-keleti stb. felfogásokat (Garelli 2003; Storper 1997; Török 2001b). Az elmúlt évtizedben az ismertetett négy dimenzióból kettőnek egy-egy pólusa, a **globalitás** és az **egyéni kockázatvállalás** került előtérbe. Ez a két szempont az angolszász modellre (dereguláció, privatizáció, vállalkozókészség) jellemző, részben emiatt napjainkban az angolszász versenyképesség felfogás került előtérbe.

Az *IMD* által elvégzett vizsgálatoknál **négy versenyképességi tényezőcsoportot** különítettek el, amelyekkel az országok versenyképességét mérik (6.1. táblázat). A gazdasági teljesítményt mérő első tényezőcsoport a szokásos versenyképességi mutatókat tartalmazza: gazdasági növekedés, nemzetközi kereskedelem, foglalkoztatottság, árak stb. Míg a másik három tényezőcsoport az *IMD* verseny felfogásához alkalmazkodva (lásd 5. fejezet) azon környezeti elemeket fogja át, amelyek tudatos fejlesztésével javítható az országok versenyképessége. A kormányzati és üzleti környezet mellett döntőek az infrastruktúra elemei, amelyek közül kiemelkedik az oktatás. Tényezőcsoportonként 5-5 tényezőt határoztak meg, amelyeket több mutatóval mértek. Mindegyik tényezőcsoportnál a fenti négy dimenzió (fogalompár) országonként különböző környezetet alakít ki. Lényegében a rövid üzleti fogalmat operacionalizálták, a vállalkozá-

sok mérhető teljesítménye mellett a hosszú távú működésre ható környezet elemeit tekintik át.

6.1. táblázat A versenyképességre ható tényezők csoportjai

Gazdasági teljesítmény (75 adat)	Kormányzat hatékonysága (81 adat)	Üzleti szféra hatékonysága (69 adat)	Infrastruktúra (96 adat)
Belföldi gazdaság - mérete - növekedése - vagyona - előrejelzések Nemzetközi kereskedelem Külföldi befektetések - beruházások - pénzbefektetések Foglalkoztatottság Árak	Közpénzügyek Költségvetési politika Intézményrendszer - központi bank - állami intézmények hatékonysága - jog és biztonság Gazdasági törvénykezés - nyitottság - versenyszabályozás - munkaerő-piaci szabályozás - tőkepiaci szabályozás Társadalmi szerkezet	Termelékenység Munkaerő-piac - költségek - összetétel - képzettségek Pénzügyek - bank hatékonyság - tőkepiac hatékonysága - önfinanszírozás Vállalat vezetési gyakorlat Attitűdök és értékek	Alap infrastruktúra Technológiai infrastruktúra Tudományos infrastruktúra Egészségügyi infrastruktúra és környezet Oktatás

Forrás: a szerző saját szerkesztése az *IMD* (2003) alapján.

A versenyképesség több, mint a kimutatott gazdasági teljesítmény, mivel a gazdasági környezetet leíró másik három tényezőcsoport elemeinek többsége olyan verseny-tényezők (kormányzati adminisztráció hatékonysága, az oktatás minősége, avagy a munkaerő termelékenysége, a technológiai infrastruktúra fejlődése), amelyek nem egyetlen nap alatt változnak meg. A kiadványban a négy tényezőcsoport alapján azt próbálják számszerűsíteni, hogy az egyes országokban az üzleti környezet milyen mértékben segíti elő az ott működő vállalatok versenyképességét.

A vizsgálat során összegyűjtött 321 adatot két nagy csoportba sorolták: a versenyképesség méréséhez és rangsorolásához (243 adat), valamint elemzéséhez (78) felhasználtakra. A rangsorolásnál kemény és puha adatokat egyaránt figyelembe vettek. **Kemény adatok** alatt az egyes országok hivatalos statisztikai rendszere által gyűjtött és közreadott adatokat, információkat értjük (amelyek mindegyik vizsgált országban rendelkezésre állnak). A felhasznált adatok közül ebbe a csoportba 127 tartozik. **Puha adatnak** minősül az 59 ország (régió) négyezernél több gazdasági szakértőjétől beérkezett kérdőív 116 információja (Rosset-McCauley 2003). A kérdőívben az egyes országok területén működő vállalatok közép- és felsővezetőit kérik meg, hogy értékeljék az ország jelenlegi és várható versenyképességét. A maradék 78 adat az egyes or-

szágok versenyképességének szöveges értékelésekor háttérinformációnak minősül. Míg a kemény adatok elsősorban a múltbeli és jelenlegi gazdasági teljesítményt és környezeti tényezőket, addig a puha (szubjektív) információk főleg a jelenlegi és jövőbeli elvárásokat, azaz a „képességek” megítélését tükrözik vissza.

A versenyképesség mérésére és elemzésére a bemutatott négy tényezőcsoportot alkalmazzák, amelyek egyenként nagyjából hasonló méretű információtömeget jelenítenek meg. Mindegyik tényezőcsoporton belül 5-5, ezáltal összesen 20 tényező van (6.1. táblázat), amelyeket több mutatóval mérnek. Az egy-egy tényezőhöz tartozó adatsorokat első lépésben normalizálják, így a sztenderdizált értékek közvetlenül összegezhetőek az adott tényezőt jellemző pontszámmá. Az **országok komplex versenyképességi rangsora** úgy áll elő, hogy a 20 tényező pontszámát (azonos súllyal) 5-5 %-ban veszik figyelembe, ezáltal az országok közös sorrendje is megadható. Nemcsak összesített rangsort állítanak elő, hanem tényezőként és tényezőcsoportonként is közölnek rangsorokat, amelyeken belül külön veszik a 20 millió főnél nagyobb és kisebb népességű országokat (régiókat). Továbbá országonként közlik az elmúlt öt évre (1999-2003 között) a fontosabb tényezők és mutatók időbeli alakulását is.

Az *IMD World Competitiveness Yearbook* az egyik legrégebbi, széles körben elfogadott, az országok versenyképességével foglalkozó kiadvány, amelyik 1989 óta összehasonlítható módon évente közli rangsorait. Fogalmi és módszertani háttérét röviden áttekintve véleményem szerint versenyképesség felfogása és annak mérése nem a közgazdaságtudomány szokásos szemléletén és módszertanán alapszik. Fogalmilag a sztenderd versenyképesség megközelítéshez állnak közel: a jólétet (életszínvonalat) és a vállalati versenyképességet egyaránt fontosnak tartják, de az országok versenyképességének mérésekor az ott élők jólétét már nem veszik figyelembe. Az általuk használt fogalom lényegében a gazdasági fejlődést írja le, emiatt egzaktul nehezen mérhető, hanem főleg különböző mutatórendszerekkel becsülhető. A négy „erő” (mint az országok versenystratégiájának dimenziói) szintén nem közgazdaságtani, hanem inkább gazdaságpolitikai, illetve menedzsment szemléleten alapul. A 6.1. táblázatban közölt versenyképességi tényezők és csoportosításuk leginkább a befektetők mérlegelési szempontjait tükrözik, nem pedig közgazdaságtudományi kategóriákat. Úgy tűnik, hogy főleg gazdaságpolitikai és üzleti szemléletű döntéseknél használhatók ezek a rangsorok, az egyes mutatókon alapuló elemzések. Fontos megállapításnak tartom, hogy a különböző gazdaságszervező értékrendeket elkülönítik, mivel az egyes országcsoportokra a verseny jellemzői és társadalmi háttere is eltérő. Ebből az is következik, hogy az országok versenyképességének csak nagyon általános fogalma adható meg, amit az egyes értékrendek szerint célszerű pontosítani.

A mutatókat főleg országokra számolják ki, de országon belüli régiókra is adaptálható ez a módszer, nyilván a makrogazdasági szintű információkat elhagyva. A régiókra is mérhető a gazdasági teljesítmény, a regionális/helyi kormányzat, illetve a helyi üzleti szféra hatékonysága, valamint az infrastruktúra kiépültsége. Ez a felismerés tükröződik abban, hogy 2003-ban már 8 régiót is bevontak az országok mellett a vizsgálatba. Véleményem szerint az is megszívlelendő, hogy nemcsak statisztikailag mérhető,

hanem szubjektív véleményeket is aggregálnak, ugyanis az üzleti, befektetői döntések tényezői sok esetben nem mérhetők mennyiségi mutatókkal. Ráadásul ezeket a véleményeket a statisztikailag mérhető adatokkal egyenrangúként kezelik. Nyilván a befektetési döntések többségét nem (elméleti) közgazdászok készítik elő és hozzák meg, hanem műszaki, pénzügyi, jogi stb. szakértők, akiknek mérlegelési szempontjaihoz az *IMD* tényezőrendszere viszonylag közel áll.

6.2.2. Globális versenyképességi jelentés

Az országok versenyképességének rangsorait közlő másik közismert kiadvány a **The Global Competitiveness Report** (GCR) a genfi/davosi Világgazdasági Fórum (*WEF*: World Economic Forum) éves jelentése. A 2002-2003-as globális versenyképességi jelentés 80 ország versenyképességét hasonlítja össze és rangsorolja statisztikai adatok és gazdasági vezetők által kitöltött kérdőívek információi alapján. 1996-ig az *IMD*-vel közösen készültek a kiadványok, azóta a *WEF* évente önálló versenyképességi rangsorokat ad ki, 2000-et követően az *IMD* felfogásától alapvetően eltérő elméleti háttérre támaszkodva. A *WEF* versenyképességgel kapcsolatos fogalmi felfogását és módszertani eszközeit a 2002-03. évi jelentés alapján¹²⁰ tekintjük át, szükség esetén kitérve a 2000. és 2001-02. évi jelentésekre (*WEF* 2000, 2002, 2003).

A globális versenyképességi jelentés készítésekor az utóbbi években két, eltérő elméleti alapokon álló, de egymást kiegészítő felfogásból indultak ki, ezáltal az éves kiadványokban **két különböző komplex versenyképességi rangsort** is megadnak. Az első felfogás főleg *Jeffrey D. Sachs* és *John W. McArthur* munkáin és közreműködésükkel alakult ki, döntően hagyományos közgazdaságtudományi kategóriákat újragondolva. Ezt az indexet Növekedési Versenyképességi Indexnek (GCI-index: Growth Competitiveness Index) nevezték el, először a 2001-2002-es kötetben jelent meg. A másik felfogás inkább az üzleti (menedzsment) tudományokhoz áll közel, *Michael Porter* irányításával, az ismertetett rombusz-modell (lásd 2. fejezet) országokra történő adaptálásával formálódott, amely index neve: Mikrogazdasági Versenyképességi Index (MICI-index: Microeconomic Competitiveness Index), amelyiket először a 2000-es kötetben közöltek. Mindkét versenyképességi felfogás hangsúlyozza: a globalizáció új gazdasági környezetet, új versenyfeltételeket alakított ki, emiatt újra kell gondolni a versenyképesség fogalmát és mérésének módszertanát is. A két indexnél némileg eltér a versenyképesség fogalma, valamint a mérésére használt mutatórendszer is.

Mindkét index kiszámításánál, az *IMD*-hez hasonlóan egyaránt felhasználtak kemény statisztikai adatokat, valamint kérdőíves felmérésből származó puha információkat. **Kemény adatok** alatt szintén a jól számszerűsíthető, az egyes országok, avagy nemzetközi szervezetek hivatalos statisztikai rendszere által gyűjtött adatokat értjük. A

¹²⁰ Az alponban felhasználok a Gazdasági Minisztérium részére 2002-ben *Deák Szabolccsal* közösen írt kéziratunkat a *WEF* 2001-02-es jelentéséről.

puha információk 2002-ben 80 ország 4700 gazdasági vezetőjétől visszaérkezett kérdőív¹²¹ válaszaiból származtak. Ebben a kérdőívben szintén az egyes országok területén működő vállalatok felső- és középvezetőit kérték meg az ország üzleti környezete, illetve vállalatuk adott tényezőinek értékelésére.

A WEF mindkét felfogásának versenyképesség fogalmában az intézményi és gazdaságpolitikai háttér egyaránt fontos, viszont jól elkülönül a kétféle alapállás. A közgazdaságtudományi irányzat a gazdasági növekedésből indul ki, a gazdaságpolitikát kiemelt fontosságúnak tartja, makroökonómiai szemléletben és gazdaságpolitikai eszközökben gondolkozik. A menedzsment irányzat a gazdasági fellendülést helyezi előtérbe, a vállalati versenyelőnyökre koncentrál, az üzleti, mikrogazdasági szempontokat emeli ki. A tényleges különbségek nem a fogalmak meghatározásában, hanem azok értelmezésekor és mérésénél rajzolódnak ki. Természetesen a kétféle index kidolgozásakor és értelmezésekor sok közös vonás is felfedezhető.

(a) Növekedési versenyképességi index

A **Növekedési Versenyképességi Index** (GCI-index) a gazdasági növekedés fogalmára és mérésére kialakított közgazdaságtudományi kategóriákból indul ki. A **versenyképesség fogalma** alatt a GCI-index esetében: „*azon intézmények és gazdaságpolitikák összességét értjük, amelyek középtávon fenntartják a gazdasági növekedés magas ütemét*” (Porter-Sachs-McArthur 2002: 16). Tehát versenyképes egy ország, ha középtávon dinamikus a gazdasági növekedés, amelyet hatékony gazdaságpolitikai intézkedésekkel ér el. A fogalomból az is kirajzolódik, hogy önmagában nem elég a gazdasági növekedés magas üteme, ami származhat pl. nyersanyagok fokozott kiaknázásából is, hanem a közintézmények és a helyi üzleti szereplők többségének hozzá kell járulnia a gazdasági növekedéséhez.

Ez a versenyképességi index „a nemzetgazdaságok azon kapacitását méri, amely középtávon előidézi a tartós gazdasági növekedést a fejlettség aktuális szintjéhez igazodva” (Cornelius-Blanke-Paua 2003: 8). Lényegében a gazdasági növekedésre, a technológiai fejlődésre és a tőkeállomány növekedésére vezetnek vissza egy-egy ország versenyképességét, kísérletet téve a növekedés új, a globális korszakban domináns tényezőinek megfogalmazására. Arra törekcsenek, hogy megbecsüljék a gazdasági növekedésre vonatkozó kilátásokat, az egyes országok bruttó hazai termékének (GDP/lakos) középtávon (5 év) várható növekedési ütemét. Az index kidolgozásához a

¹²¹ Egyféle kérdőívet küldtek ki, azaz ugyanazon adatbázison alapul a két index. A kérdőív 13 nagyobb kérdéscsoportból áll: a vállalatról, általános észrevételek az ország gazdaságáról, technológia, kormányzás és közszféra, közintézmények, infrastruktúra, humán erőforrások, pénzügyek és a gazdaság nyitottsága, hazai verseny, a vállalati működés és stratégia, környezeti politika, nemzetközi intézmények, általános kérdések. A kérdéscsoportokban összesen 144 kérdést tettek fel úgy, hogy két szélsőséges választ megfogalmaztak, amelyek egy hétfokozatú skála két szélén helyezkedtek el, a megfelelő választ ezen a skálán kellett megjelölni.

gazdasági növekedéssel foglalkozó meghatározó közgazdaságtudományi irányzatok alap gondolatait próbálták újrafogalmazni.

Az országok gazdasági kibocsátásának növekedési rátája az általánosan elfogadottnak tekinthető közgazdaságtudományi álláspont szerint egyenlő a termelékenység növekedési rátája és a munka, valamint a tőke súlyozott növekedési rátája összegével (Hall-Taylor 1997: 115-116) A WEF kutatóinak megközelítése három összefüggő mechanizmusra¹²² vezethető vissza (McArthur-Sachs 2002: 29):

- **Erőforrások allokációjának hatékonysága:** a piaci verseny és a munkamegosztás, a munkaerő felkészültsége alapozza meg, amint arra már *Adam Smith* is kitért.
- **Tőkeakkumuláció:** a nemzeti megtakarítások hogyan konvertálódnak beruházások segítségével a termelékenyebb ágazatokba, erősítve a tőkeintenzívebb tevékenységeket. Nemcsak az üzleti szféra fizikai tőkéjébe, hanem a humán tőkébe (oktatás, egészségügy stb.) történő befektetések is fontosak.
- **Technológiai fejlődés:** az új termékekhez, avagy termelékenyebb eljárásokhoz szükséges technológiai változások létrejöhetnek helyben születő technológiai innováció által, de bekerülhetnek külföldről a technológia diffúziója révén is.

A három alapvető mechanizmus közül napjainkban a **technológiai fejlődés vált a legfontosabbá**. Ha a munkaerő szakosodása magas szintű (és magas a foglalkoztatottsági ráta), avagy a tőke megtérülési rátája magas, akkor a gazdaságban magas életszínvonal jöhet létre, de technológiai fejlődés nélkül hosszabb távon nem alakulhat ki magas növekedési ráta¹²³. A magas jövedelmű országokban a technológiai fejlődés önfenntartó, mivel egy innováció újabbakat generál, a magas munkabérek (mint bérköltségek) rákényszerítik a vállalatokat a hatékonyabb technológiák alkalmazására, de az igényes fogyasztói kereslet, illetve az intézményi háttér (egyetemek, kutatóintézetek, közintézmények stb.) is elősegíti az újabb innovációk kidolgozását. A technológiai fejlődést a nagy globális kereslet is élénkíti, ahogy már *Adam Smith* is leírta: a növekvő méretű kereslet (nagyobb piac) ösztönzi a specializációt és a munkaerő nagyobb szofisztikáltságát. A nagyobb piac az innovációkra is serkentőleg hat, mivel a kutatás-fejlesztés fix költségei a nagyobb kereslet miatt hamarabb megtérülhetnek.

A fenti három mechanizmus közötti kapcsolat tisztázásához, a versenyképességi index elméleti megalapozásához az elméleti közgazdaságtanból vett egyszerű makroökonómiai növekedési modellre hagyatkoznak. Ez a modell nem elméleti igényességű vizsgálatokra, hanem a versenyképességi mutatórendszer logikai szerkezetének illusztrációjára alkalmas, a levezetések célja csupán annak igazolása, hogy a GCI-index valóban a gazdasági növekedésre ható tényezőket összegzi.

¹²² A közismert *Solow-Swan*-féle növekedési modell és az „új növekedélmélet” több alapvető eredményére, főleg *Robert Barro* és *Xavier Sala-i-Martin* munkásságára támaszkodtak (Barro-Sala-i-Martin 1995).

¹²³ Pl. a Szovjetunióban magas volt a beruházási ráta a 70-80-as években, de megtérülése alacsony maradt, mivel nem kísérte technológiai fejlődés és a társadalmi tőke újratermelésére is keveset fordítottak.

Tegyük fel, hogy egy gazdaságban az egy főre jutó jövedelem, nemzeti kibocsátás (y) csak az egy főre jutó tőkeállomány, azaz tőkeintenzitás (k) mennyiségétől függ, azzal arányos (Porter-Sachs-Warner 2000: 14-15):

$$y = A * k$$

jövedelem = technológiai szint * tőkeintenzitás

Ahol A jelöli a technológia szintjét, tulajdonképpen egyetlen számmal jellemezve az egységnyi tőke átlagos termelékenységét. A nemzeti kibocsátást, jövedelmet ekkor a tőkeintenzitás és a technológia szintje együttesen határozza meg. A jövedelem adott hányadát megtakarításnak véve, azaz fix megtakarítási hányaddal (s) számolva a tőkeállomány változása (Δk):

$$\Delta k = s * y$$

Egy olyan gazdaságban, ahol nincs technológiai fejlődés (A állandó), ott a gazdasági növekedés üteme ($\Delta y/y$) megegyezik a tőkeállomány növekedési ütemével ($\Delta k/k$), ami egyenlő $s * A$ -val. Tehát a növekedés kizárólag a megtakarítási ráta függvénye, megszorzva a technológia adott (konstans) szintjével.

Azonban a technológia szintje (A) a valóságban nem állandó, ezért a gazdasági növekedést megközelítőleg két tényező összegére is fel lehet bontani:

$$\Delta y/y = \Delta A/A + s * A, \text{ azaz}$$

növekedés = technológiai változás + tőkeigényesség

Ezek a nagyon egyszerű és közismert összefüggések nyilván csak a GCI-index versenyképesség felfogásának gondolati háttérét vázolják. Ezen felvetések alapján két különböző indexet tudunk létrehozni: az egyik a jövedelem (kibocsátás) szintjét (stock), a másik a gazdaság (jövedelem) növekedési ütemét (flow) magyarázza. A **jövedelem szintjét** (y) mérhetjük a technológia aktuális (A) szintjével és a tőkeintenzitással (k). A **gazdasági növekedést** ($\Delta y/y$) három változó megfigyelésével tudjuk leírni: a technológia változás ütemével ($\Delta A/A$), a megtakarítási rátával (s) és a technológia szintjével (A). A két index részben átfedi egymást, mivel a technológia szintje (A) mindkettőt determinálja, de különbözőek is, ugyanis a jövedelem szintje a tőkeintenzitástól (k) függ, míg a gazdaság növekedési üteme a megtakarítási rátától (s) és a technológiai váltás ütemétől ($\Delta A/A$).

Bármely gazdaságban a fenti változók (k , A , s és $\Delta A/A$) nagyon komplexek és többdimenziósak, emiatt mérésük csak összetett mutatórendszerrel valósítható meg. Pl. a tőkeintenzitás (k) kiszámításánál a „tőke” alatt nemcsak anyagi tőkét (gépek, épületek, infrastruktúra stb.) kell értenünk, hanem humán tőkét is, pl. a munkaerő képzettségét, attitűdjét, a vezetés színvonalát, de idetartozik a társadalmi tőke is, a bizalom, a hálózati együttműködések stb. A tágan értelmezett „tőke” hatékony működtetésében a közintézményeknek, főleg kormányzati szabályozásnak van kiemelt szerepe.

A **technológia szintje** (A) is nagyon összetett, az intézmények és vállalatok szakemberállományának technológiai tudása (know-how) ugyanúgy beleértendő, mint a piaci versengés hatékony módszereinek, a megfelelő vállalati stratégiáknak „tudása” és sikeres alkalmazása. A gyors gazdasági növekedést nemcsak az aggregált befektetések, avagy a megtakarítási ráták befolyásolják, hanem a köz- és magánintézmények is, hogyan támogatják az innovációt, a termelékenyebb elképzelések elterjedését a különböző gazdasági szektorok között és az újabb külföldi eljárások gyorsabb átkerülését a hazai gazdaságba.

A fenti elméleti megfontolásokra alapozva a GCI-index kialakításához a mutatók körének meghatározásakor az 1960-90-es időszakban elemezték a fenti változók hatásait és szerepét: a gazdasági növekedést mennyiben idézte elő a technológia adott szintje (A) és változása ($\Delta A/A$), valamint a megtakarítási ráta (s) alakulása (Cornelius-Blanke-Paua 2003: 16-17). Az ökonometriai elemzést széleskörű mutatórendszer alapján végezték, több ország idősorait felhasználva. Az 1960-90-es időszak tényleges adatai alapján nyert faktorokat az 1992-99-es időszakra tesztelték, vajon **középtávú előrejelzésre** mennyiben alkalmasak. Úgy találták, hogy a **tartós gazdasági növekedéshez**, azaz a versenyképességhez középtávon három faktor járul hozzá (Cornelius-Blanke-Paua 2003: 9-11):

- **Technológia:** az országok magas életszínvonalat nyújthatnak technológiai haladás nélkül (pl. természeti erőforrásokat, kőolajkincset kiaknázva), de nem tudják elérni a tartósan magas gazdasági növekedést, amihez a termelékenyebb eljárások, a technológiai változások folyamatos bevezetése szükséges.
- **Közintézmények:** fontos a szellemi jogok védelme (az innovatív tevékenységek elterjedéséhez elengedhetetlen), a szerződések betartatása, a kormányzati költségek hatékonysága és átláthatósága stb., amelyek nélkül a technológiai változás üteme lassú marad. Ugyanígy döntő az oktatási, egészségügyi stb. intézmények színvonala, amelyek a humán tőke színvonalára és kreativitására vannak nagy hatással.
- **Makroökonómiai környezet:** a monetáris és fiskális politika, a pénzügyi rendszer stabilitása, az adó- és egyéb közterhek, infláció és valutaárfolyam stb. nemcsak a vállalkozási kedvet, de a megtakarítási rátát is befolyásolják.

Tehát az idősorok ökonometriai elemzése és az eredmények tesztelése alapján az országok versenyképességét három faktorra vezették vissza. A technológia egyes komponensei gazdasági növekedésre gyakorolt hatásainak vizsgálatok arra a megállapításra jutottak (összhangban *Porter* szakaszos fejlődési elméletével, lásd 4. fejezet), hogy az **országok két elkülönülő csoportját** célszerű vizsgálni (először a 2001-02-es kötetben jelent meg ez az elkülönítés). Az egyik csoportot az innovációk kifejlesztése (core innovators), míg a másikat az innovációk átvétele, a technológia transzfer (non-

core innovators) jellemzi. Ezt a két csoportot¹²⁴ jobb híján **innovatív országoknak**, illetve **technológia transzfer** országoknak nevezték el.

Az országok két csoportjának kialakításánál az USA-ban bejegyzett szabadalmak számát vették figyelembe: egy országot innovatívnak minősítették, ha 2001-ben meghaladta a szabadalmak száma a 15/millió lakos értéket. A GCI-index 2002-es összeállításakor 24 ország volt ebben az innovatív csoportban. **Magyarország a technológia transzfer országok között szerepel**, a többi volt szocialista országgal együtt. Az 1990-es években a technológia transzfer országok közül az innovatív csoportjába került: Tajvan, Izland, Írország, Hong Kong, Szingapúr és Dél-Korea. Megjegyezzük hogy az országok ezen két csoportja összhangban áll a tudásalapú régiókra a 4. fejezetben bevezetett tudásteremtő és tudásalkalmazó típusokkal.

A GCI-index három komponensből tevődik össze: a technológia¹²⁵ indexből, a közintézményi indexből és a makroökonómiai környezeti indexből (6.2. táblázat). Mindhárom index további, eltérő súlyú alindexekből áll, amelyek különböző adatforrásokból származó információkat összegeznek.

6.2. táblázat A Növekedési Versenyképességi Index (GCI-index) összetevői

Indexek	Alindexek	Adatforrások
Technológia	Innovációs	1/4 Kérdőíves felmérés
		3/4 Statisztikai adatok
	Technológia transzfer	Kérdőíves felmérés
	ICT	1/3 Kérdőíves felmérés 2/3 Statisztikai adatok
Közintézményi	1/2 Szerződési és törvényi	Kérdőíves felmérés
	1/2 Korrupciós	Kérdőíves felmérés
Makroökonómiai környezeti	1/2 Makroökonómiai stabilitás	2/7 Kérdőíves felmérés
		5/7 Statisztikai adatok
	1/4 Hitelminősítők megítélése	Kérdőíves felmérés
	1/4 Kormányzati költségvetés	GDP %-ban

Forrás: a szerző saját szerkesztése Cornelius-Blanke-Paua (2003: 20-21) alapján.

Megjegyzés: az ICT (Information és Communication Technology) alindex az Internet kiépülését, a személyi számítógépek, a mobil és vezetékes telefonállomások számát stb. méri.

A GCI-index kiszámításához ezt a három indexet az országok említett kétféle csoportjánál eltérő súlyokkal vették figyelembe (6.3. táblázat). Az 1960-90-es időszak ökonometriai elemzésének eredményeit figyelembe véve alakították ki azokat a súlyo-

¹²⁴ Porter megfogalmazásában innováció-vezérelt, azaz innovatív, illetve technológia transzfer országokat lehet elkülöníteni, utóbbiak tényező- vagy beruházás-vezéreltek (lásd 4. fejezet).

¹²⁵ A 2000-es kiadványban a *Gazdasági Kreativitási Indexet* alkalmazták, amelyik a *technológiai index* (technológia kifejlesztése és technológia-transzfer együttesen) és a *vállalatalapítási index* (egy vállalkozás megalapításának és tőkéhez jutásának feltételei) egyszerű számtani átlaga volt. A Gazdasági Kreativitási Indexet a 2001-02-es évkönyvben módosították az itt ismertetett technológia indexre.

kat, amelyek segítségével hozták lére a komplex rangsort, egy közös indexbe összegezve a különböző mutatók értékeit.

6.3. táblázat Az innovatív és a technológia transzfer országok GCI-indexének súlyozása

<p>Innovatív országok indexe = 1/2 Technológia index (= 1/2 Innovációs alindex + 1/2 ICT alindex) + 1/4 Közintézményi index + 1/4 Makroökonómiai környezeti index</p>
<p>Technológia transzfer országok indexe = 1/3 Technológia index (= 1/8 Innovációs alindex + 3/8 Technológia transzfer alindex + 1/2 ICT alindex) + 1/3 Közintézményi index + 1/3 Makroökonómiai környezeti index</p>

Forrás: a szerző saját szerkesztése *Cornelius-Blanke-Paua* (2003: 20) alapján.

A fentiekben röviden ismertetett GCI-index lényegében a **gazdasági növekedésre középtávon ható tényezőket** összegzi a globális korszakban, támaszkodva egy korábbi időszak tényadatai ökonometriai elemzésének eredményeire. Az országok gazdasági növekedését három faktorra vezetik vissza, amelyeket összegezve kapják meg az országok versenyképességi rangsorát. A fogalmi és módszertani alapoknál bizonyos keveredés figyelhető meg, amíg a technológia napjainkra a közgazdaságtudományi irányzatok egyik alapkategóriájává vált, addig a közintézményi és a makroökonómiai környezet részben a befektetők, vállalati menedzserek, részben a gazdaságpolitikusok szempontjait adja vissza. A GCI-index a mutatók értékének összegzésére, a rangsor kialakítására változó súlyokat (lásd 6.2. és 6.3. táblázat) alkalmaz, amelyeket az ökonometriai elemzésre is támaszkodva határoztak meg (miközben az *IMD* mind a 20 tényező esetében azonos súlyokat használ).

A GCI-index a gazdasági növekedésre való képességet mutatja, de a hagyományos közgazdaságtani tényezőket (tőke, munka, technológia) újraértelmezi, felhasználva egy nagyméretű ökonometriai vizsgálat számításait és az endogén növekedésemélet eredményeit. Egyértelművé vált, hogy a globális korban nem önmagában a tőke nagysága és a munkaerő létszáma fontos, hanem a tényezők hasznosulását, a tőkeáramlást (és a munkaerő áramlását is) és a technológia transzfert is a lehetővé tevő közintézményi háttér és makroökonómiai környezet. A technológia, mint termelékenységet javító tényező előtérbe került, főleg az újabb, hatékonyabb eljárásokat lehetővé tevő innovációk, amelyek kidolgozása nagyon függ a széles értelemben vett gazdasági-társadalmi környezettől.

Tehát egy-egy ország versenyképességét és ehhez kapcsolódva gazdasági növekedését elsősorban a minőségi, nehezen mérhető, részben gazdaságon kívüli tényezők határozzák meg, mégpedig a befektetések megtérülésének biztonságát garantáló, illetve az innovációk kidolgozását, avagy átvételét lehetővé tevő **makroökonómiai és intéz-**

ményi környezet. Emiatt napjainkban az országok versenyképessége elsősorban az intézmények működésének színvonalától és a gazdaságpolitika minőségétől függ, amelyek lehetővé teszik, hogy a vállalatok a globális versenyben tartósan sikeresek legyenek.

(b) Mikro gazdasági Versenyképességi Index

A Világ gazdasági Fórum másik versenyképességi indexét, a mikro gazdasági versenyképességi indexet (MICI-indexet) *Michael Porter* irányításával dolgozta ki egy munkacsoport. A **versenyképesség fogalma** alatt a MICI-index esetében: „*az intézmények, piacszerkezetek és gazdaságpolitikák összessége, amelyek fenntartják a gazdasági jólét jelenlegi magas szintjét*” (Cornelius 2003: xii). Tehát a MICI-index¹²⁶ versenyképesség fogalma alig tér el a GCI-indextől, legfontosabb különbségnek tűnik, hogy jólétről (prosperity) beszél, amely a GCI-index gazdasági növekedésével szemben kevésbé pontosan definiált kifejezés. Nyilván nem a fogalmak, hanem mérésük és értelmezésük tér el lényegesen a kétféle index felfogása között.

Először a *WEF* 1999-es kötetében jelent meg ez a versenyképesség fogalom és felfogás (*Porter* és az általa vezetett kutatócsoport¹²⁷ 1998-ban kapcsolódott be a vizsgálatba). Mint említettük, *Porter* a versenyképesség fogalma alatt a termelékenység adott szintjét és növekedési ütemét érti. Tagadja a szokásos közgazdaságtani felfogást, amelyik egy ország versenyképességét a világszintű export részesedésével hozza összefüggésbe. Szerinte ez a hagyományos szemlélet, *Krugman* kritikájával egyetértve, zérus összegű versenyt feltételez, amiből logikusan következik, hogy az országok intervenciós beavatkozásokkal, pl. exporttámogatásokkal tudják a többiek rovására javítani versenyképességüket. Hasonlóan az alacsony tartott munkabérek, avagy a hazai valuta leértékelése is csak rövid távon képes javítani egy-egy ország versenyképességét. Az alacsony munkabérek és a leértékelés elősegítheti az exportot, de ugyanakkor tovább csökkenti a hazai vásárlóerőt és egyidejűleg az importot is megdrágítja, ezáltal nem segíti elő az életszínvonal javulását.

A világgazdaságban azonban *Porter* szerint nem zérus összegű verseny folyik (lásd 5. fejezet), mindazon ország képes javítani lakosai jólétét, ahol javul a termelékenység. A gazdaságfejlesztés kulcskérdése: egy országban hogyan lehet kialakítani és tartósan fenntartani a termelékenység magas növekedési üteméhez (lényegében a versenyképességhez) szükséges gazdasági-társadalmi feltételeket. Ahogyan korábban kifejtettük (lásd 4. fejezet), *Porter* szerint az országoknak nem komparatív előnyeik (alacsony bérköltségük, avagy természeti erőforrásaik), hanem kompetitív előnyeik alapján kell versenyezniük, amelyek főleg egyedi termékek és szolgáltatások előállítását jelentik.

¹²⁶ Először a 2002-2003-as kötetben jelent meg a MICI-index elnevezés, a korábbi kötetekben változatlan tartalommal, de más elnevezéssel szerepel: a 2000-es és a 2001-2002-es kötetben *Current Competitiveness Index* a megnevezése.

¹²⁷ A Harvard Business School-on működő intézet neve: *Institute for Strategy and Competitiveness*.

Az országok versenyképességének mérésekor a fő kérdés a termelékenység szintjére és növekedési ütemére ható tényezők vizsgálata. A termelékenység, az adott ország versenyképessége főleg az ott működő vállalatok teljesítményétől függ, mivel csak a piaci versenynek kitett cégek képesek a hozzáadott érték tartós növelésére. A vállalati/iparági versenyelőnyök forrásai pedig alapvetően két részre oszthatók (lásd 2.4. ábra): a makroökonómiai környezetre, valamint a mikrogazdasági alapokra. Napjainkban a **makroökonómiai környezet** a dereguláció és a nemzetközi megállapodások miatt az országok többségében hasonló, bizonyos konvergencia figyelhető meg, legalábbis nem okoz lényeges különbséget az országok között. Emiatt döntően a **mikrogazdasági alapok** két része, a vállalati működés és stratégia, valamint a mikrogazdasági üzleti környezet minősége dönti el egy-egy ország versenyképességét.

A MICI-index kialakításakor, 1998-ban és később is nagyméretű adatbázisokon statisztikai elemzéseket végeztek, hogy a termelékenység szintjével és növekedési ütemével a mikrogazdasági alapok egyes mutatói milyen kapcsolatban állnak. Alapvető kérdés, hogy a termelékenység méréséhez milyen mutatókat lehet megbízhatóan alkalmazni nemzetközi vizsgálatoknál?

Az országok összevetésekor a termelékenység szokásos mutatója az egy ledolgozott órára, avagy egy foglalkoztatottra jutó GDP (vásárlóerő-paritáson számolva). Alacsony foglalkoztatottsági ráta (pl. kései munkába állás, nagy egyetemi hallgatói arány) esetén a termelékenység elszakadhat az életszínvonalától. Nem is beszélve a nemzetközi vizsgálatoknál az eltérő alapokon álló és vegyes megbízhatóságú munkaerő-piaci statisztikákról (az OECD ajánlása alapján születő munkaerő-felmérések a fejlődő országokban nem teljesen megbízhatóak). Az is fontos, hogy a termelékenység definíciójában a GDP helyett a GNP alkalmazása jobban kifejezi az életszínvonalat, a GNP-t viszont nem számolják ki az országok széles körében (pl. Írország esetében a GDP 20%-kal magasabb, mint a GNP, mivel jelentős a külföldi érdekeltségű tőke aránya). Továbbá, az országokra próbaszámításokat végezve az egy lakosra jutó GDP és az egy foglalkoztatottra jutó GDP között erős a korreláció ($R^2=0.94$). A jelzett módszertani problémák miatt a MICI-indexnél a **termelékenységet az egy lakosra jutó GDP-vel** mérték (Porter 2003: 30). Ez azt is jelenti, hogy *Porter* gyakorlatilag a gazdasági növekedést vette a versenyképesség fő mutatójának, ezáltal összhangba került az elméleti közgazdászok többségével is. Nyilván a versenyképességre (gazdasági növekedésre) ható, azt befolyásoló tényezőket a saját fogalomrendszere (rombusz-modell¹²⁸) szerint értelmezi, ezáltal jelenősen eltér a közgazdaságtudományi irányzatok többségétől.

Mint említettük, a MICI-indexnél is ugyanazon felmérést (egyazon kérdőívet) használták, mint a GCI-indexnél, amelyet 4700 vezető üzletember töltött ki 80 országból. A 2001-es keresztmetszeti adatokat összevetették az egy lakosra jutó GDP-vel, mint függő változóval, hogy a statisztikai összefüggéseket tisztázzák. A 80 ország esetében túl nagy volt az adatok szóródása, ezért a **kompetitív fejlődés elmélete** alapján,

¹²⁸ Megjegyezzük, hogy *Malecki* a témakört áttekintő munkájában a Porter-rombuszt, mint a „versenyképesség rombusz-modelljét” mutatja be (Malecki 1997: 8).

a vállalati versenyelőnyök eltérő forrásaiból kiindulva az országokat három csoportra osztották (lásd 4. fejezet): alacsony jövedelmű (tényező-vezérelt), közepes jövedelmű (beruházás-vezérelt) és magas jövedelmű (innováció-vezérelt) országok. Az országok közül az egy lakosra jutó GDP alapján 31 számított alacsony (6800 dollár/fő-nél kisebb érték), 26 közepes (6800-20000 dollár/fő) és 23 magas (20000 dollár/fő-nél nagyobb érték) jövedelmű országnak (Porter 2003: 30). Ezen országcsoportokra regresszió analízist felhasználva már statisztikailag szignifikáns összefüggések adódnak a mutatók többsége és az egy lakosra jutó GDP között. Porter kiemeli, hogy az 1998-tól rendelkezésre álló rövid idősorok miatt az ok-okozat kapcsolatot nem lehet statisztikailag alaposan elemezni, ezért indultak ki keresztmetszeti adatokból, az idősorokat majd csak évek múlva vizsgálják (Porter 2003: 23-24). Azt is megjegyzi, hogy 60 országban hasonló válaszok születtek a kérdőív kitöltésekor (az eltérések nem szignifikánsak), azaz sok országon belül hasonlóan ítélik meg saját országuk helyzetét.

A mikrogazdasági alapokból kiindulva a MICI-index két alindexből áll: az egyik a **vállalati működés és stratégia alindexe**, míg a másik a mikrogazdasági üzleti környezet, pontosabban a **nemzeti üzleti környezet alindexe**. A nemzeti üzleti környezetet az ismertetett rombusz-modell írja le, amely négy egymáshoz kapcsolódó determinánsból áll (lásd 2. fejezet). Ezt a rombusz-modellt most a nemzeti üzleti környezetre értelmezték, azaz nem egyetlen iparágra (a rombusz-modell országokra történő adaptálása miatt). A kérdőív 13 nagyobb kérdés csoportjában „szétszórva” található a két alindexhez használt kérdések, a rombusz-modell négy determinánsának elemzéséhez szükséges információk utólag lettek összerendezve (6.4. táblázat).

A felmérés során kapott adatok között fellépett a multikollinearitás, ezért faktoranalízissel alakították ki mindegyik alindex esetében a meghatározó faktort, amelyet az adott alindexnél figyelembe vettek. A két alindexből súlyozással készítettek egy végleges MICI-indexet: a mikrogazdasági üzleti környezet minőségére kapott alindexet 0.63-al, a vállalati működés és stratégia kifinomultságát jelző alindexet 0.37-es súllyal vették figyelembe. Az így nyert MICI-index, mint egyesített rangsor és az egy lakosra jutó GDP között szoros a kapcsolat, a GDP szóródásának 81 %-át a MICI-index magyarázza (Porter 2003: 41). Azaz a MICI-index érdemben felhasználható az országok versenyképességének értelmezéséhez, a versenyelőnyök egyes mikrogazdasági tényezői (a rombusz determinánsai) szerepének kimutatásához. A 2003-as kiadványban részletesen elemzik, hogy a jövedelem (GDP/lakos) és a mikrogazdasági versenyképesség melyik országban kiegyensúlyozott, melyik alul- avagy felülértékelt, illetve milyen üzleti tényezőben élveznek előnyöket, esetleg hátrányokat.

A MICI-index Porter ismertetett eredményeinek (lásd 2. és 4. fejezet) gyakorlati alkalmazását jelenti az országok versenyképességének vizsgálatára¹²⁹. A fentiekből kiderül, hogy a termelékenység (versenyképesség) javulásában egyaránt szerepe van a kormányzati és a magán szektornak. A kormányzati szektor felelőssége főleg az üzleti

¹²⁹ A MICI-indexnél ismertetett gondolatokat több ország versenyképességének vizsgálatára alkalmazták Porter vezetésével, kb. 20 ország esetében a főbb eredmények taglaló előadások letölthetők: www.isc.hbs.edu.

környezet megfelelő kialakításában jelenik meg, míg a magán szektor a vállalati működés és stratégiák kidolgozásával járulhat hozzá a versenyképes gazdasághoz.

6.4. táblázat A MICI-index alindexei és fontosabb mutatóik

Vállalati működés és stratégia alindex	
Termelési folyamat kifinomultsága	Értéklánc megjelenése
Versenyelőnyök természete	Nemzetközi piacok nagysága
Vezetői tréningek gyakorisága	Vevőorientáltság szintje
Marketing fontossága	Professzionális menedzsment iránti bizalom
Innovációs kapacitás	Regionális eladások jelentősége
Vállalati K+F kiadások	Külföldi technológiai licenck elterjedtsége
Nemzeti üzleti környezet alindex	
<i>Tényező (input) feltételek</i>	
Műszaki infrastruktúra: vasút minősége, kikötők minősége, repülőterek minősége, elektromos ellátás minősége, telefon/fax hálózat minősége, mobiltelefonok, Internet használat	Humán erőforrások: menedzsment iskolák minősége, állami iskolák minősége, matematikai és természettudományos képzés színvonala
Közigazgatási infrastruktúra: rendőrségi védelem a cégeknek, bíróság függetlensége, startup cégek, adminisztratív támogatása	Technológiai infrastruktúra: szabadalmak száma, kutatók és mérnökök, tudományos kutatóintézetek minősége, egyetemi-ipari együttműködés, szellemi jogvédelem
	Tőkepiacok: pénzpiacok kifinomultsága, kockázati tőke, helyi részvénytőke
<i>Keresleti feltételek</i>	
Vásárlók kifinomultsága	Fogyasztóvédelmi szabványok
Legújabb termékek vásárlói elfogadása	Információ technológiához kapcsolódó törvények
Fejlett technológiák kormányzati támogatása	Szigorú környezetvédelmi szabályozás
<i>Támogató (kiszolgáló) és kapcsolódó iparágak</i>	
Helyi beszállítók minősége	Termelési együttműködés kiterjedtsége
Klaszter-fejlesztés helyzete	Helyi beszállítók száma
Modern gépek helyi elérhetősége	Alkatrészek és részegységek helyi elérhetősége
Specializált kutatási és képzési szolgáltatások helyi elérhetősége	
<i>Vállalati stratégia és versengés összefüggései</i>	
Ösztönzők:	Verseny:
Kormányzati támogatások elherdálása	Helyi verseny intenzitása
Kormányzati hivatalok döntéseiben a kedvezményezettség elterjedése	Helyi bázisú versenytársak gyakorisága
Munkavállalók-munkaadók együttműködése	Antitröszt politika hatékonysága
Nagyvállalati vezetés hatékonysága	Nagyvállalati tevékenység decentralizálása
	Többi cég illegális/tisztességtelen tevékenységének átháramló költségei
	Vámtarifa liberalizáció

Forrás: a szerző saját szerkesztése Porter (2003: 34-35) alapján.

A MICI-index lényegében **gazdaságfejlesztési alapokon áll**: két alindexe országonként kimutatja mindkét szektor erősségeit és gyengeségeit, a jövőbeli fejlesztési prioritásokat. *Porter* fontosnak tartja a makroökonómiai politikákat is, de az általa vezetett vizsgálatok eredményei arra mutatnak rá, hogy az országok közötti versenyképesség elsősorban a mikrogazdasági, azaz üzleti tényezőktől függ, emiatt az országoknak főleg mikrogazdasági reformokat kell végrehajtaniuk versenyképességük javítására. Ezek a reformok pedig időigényesek, nemcsak egyes intézményekre és hivatalokra terjednek ki, hanem a vállalkozásokra és üzleti környezetük mindegyik elemére.

Porter felfogását többen bírálják, felröva „laza” fogalomkezelését, és azt, hogy alig épít a közgazdaságtudomány korábbi eredményeire (Lengyel 2000b; Martin-Sunley 2003). Valóban, a rombusz-modell és a bevezetett fogalmak (pl. klaszter, dinamikus agglomerációs előnyök) nem alkotnak tudományos értelemben konzisztens rendszert, ennek ellenére egyetértés körvonalazódik abban, hogy „*Porter* egy modellben egyesíti a versenyképesség keresleti és kínálati tényezőit” (Török 2001c: 8). Kínálati tényezőcsoportnak minősíthetők a tényező (input) feltételek és a vállalati stratégiák, míg keresleti tényezőcsoport a keresleti feltételek és a támogató (kiszolgáló) és kapcsolódó iparágak. Azaz bizonyos párhuzam felfedezhető a közgazdaságtudomány versenyképesség felfogásával is. Az „elméleti igénytelenség” ellenére a *Porter*-féle megközelítés mellett szól, hogy nemcsak méri a versenyképességet, hanem egyúttal a versenyképességet erősítő gazdaságfejlesztési stratégiák hátterét is megalapozza.

A Világgazdasági Fórum ismertetett versenyképességi módszertana, a GCI-index és a MICI-index hosszas kutatómunka eredménye, mindkét megközelítésnél egyaránt felhasználtak elméleti és empirikus vizsgálatokat. Ezek az eredmények fontos lépést jelentenek abba az irányba, hogy kialakuljon széles körben elfogadható, megfelelő elméleti háttérre alapozott versenyképesség fogalom és mérési eljárás. Mint említettük, mindkét indexhez ugyanazon kérdőív adatait használták fel, nyilván kiemelve az adott vizsgálathoz fontosnak tartott információkat. Módszertani gondként az merül fel, hogy csak azon mutatókat értékelték, amelyek statisztikailag kapcsolatban, szoros korrelációban állnak a GDP/lakos mutatóval, mint független változóval. Viszont kimaradhatnak olyan mutatók, amelyek nagyon szóródnak, mivel csak az országok egyes csoportjainál játszanak fontos szerepet a gazdasági növekedésben.

A GCI-index és a MICI-index eltérő alapállásból indulnak ki, de végül is közös bennük, hogy a **gazdasági növekedést** (az egy lakosra jutó GDP-t) tekintik a versenyképesség „sarokpontjának”, amivel mérik a versenyképességet. A versenyképességet befolyásoló tényezők elemzésénél viszont jelentős eltérések vannak, mind elméleti, mind módszertani szempontból. Markánsan kirajzolódik, amikor a gazdasági növekedést makroökonómiai fogalmakkal (technológia, közintézmények, makroökonómiai környezet) írják le, akkor feltételezik, hogy ezen peremfeltételek és tényezők hatására a piaci automatizmusok elvezetnek egy versenyképes gazdaság kialakulásához. A mikrogazdasági szemléletű irányzat viszont fontosnak tartja a vállalkozások stratégiáját és ezen stratégiák megvalósulását lehetővé tevő üzleti környezet tudatos fejlesztését is. Amíg a GCI-index a közszekort (közintézmények és makroökonómiai környezet),

addig a MICI-index inkább a magánszektor tartja fontosabbnak egy-egy ország versenyképességének megerősítéséhez. Mindkét irányzat és mindkét versenyképességi index előrelépésnek tekinthető, a korábbiakhoz képest új és érdekes eredményeket értek el, a kétféle szemlélet kiegészíti egymást és a kettőt együtt mérlegelve a valós gazdasági helyzetről releváns képet nyerhetünk. Megjegyzem, hogy a Világgazdasági Fórum kontinensekre (makrorégiókra) is végez elemzéseket, többek között Európára is (Warner 2002).

A régiók versenyképességének vizsgálatához hasznos gondolatok jelentek meg mindkét indexnél. Többek között a GCI-index a technológia kapcsán az országok két (innováció, technológia transzfer) típusát adta meg, míg a MICI-index a versenyelőnyök forrásai és a jövedelmek nagysága alapján három fajtáját. Azaz országok esetében a fejlettség szintjétől függnek a versenyképesség mérésére alkalmazható mutatók, illetve a gazdaságfejlesztési stratégiák és hatékony gazdaságpolitikák is. Ez pedig fokozottan igaz a régiókra, amint a regionális specializáció kapcsán már kifejtettük (lásd 4. fejezet).

6.3. Országok versenyképességi mutatórendszerei

Az országok versenyképességi rangsorai mellett megfigyelhetők olyan álláspontok is, amelyek a versenyképesség fogalmát túl komplexnek és mennyiségi adatokkal nehezen mérhetőnek tartják ahhoz, hogy korrekt rangsorokat lehessen kialakítani. Felállítanak ugyan versenyképességi mutatórendszereket, adatbázisokat, de csak mutatóként hasonlítják össze az országokat, nem készülnek összesített rangsorok¹³⁰. Az országok versenyképességére vonatkozó mutatórendszerek ismertetése mellett gyakran kiadnak egy-egy ország, avagy országcsoport versenyképességére koncentrááló anyagokat is, amelyek esetleg csak viszonyítási alapként ismertetik néhány másik ország adatát (Zeman-Rodová-Soucek 1999). Ezek az adat- és mutatórendszerek igen alapos vizsgálatokat takarnak, sokszor nem is a tetszetős megfogalmazások, hanem inkább a felhasznált mutatók érdekesek, amelyek egy része sok esetben alkalmazható a regionális versenyképesség empirikus vizsgálatainál is.

A versenyképességi mutatórendszerek közül hármat ismertetünk, mindegyikük más-más szempontból tartalmaz jól hasznosítható megfigyeléseket. A Világbank versenyképességi módszere az országok nemzetközi versenyképessége megítélésének klasszikus példája, amikor a mérlegelési eljárás lépéseit is megfogalmazzák. Az Egyesült Királyság versenyképességi jelentése a sztenderd fogalom mérésére tesz kísérletet, de nemcsak közgazdaságtudományi gondolatokkal áll összhangban, hanem a tudásalapú gazdaság elvárásaira is tekintettel van. Míg Írország versenyképességi jelentése

¹³⁰ Az esettanulmányoknál felhasználom a Nemzeti Kutatás-Fejlesztési Program által támogatott, 5/074/2001. számú projekt 1. részfeladata keretében (részfeladat vezető: *Lengyel Imre*) 2001-ben készült egyik tanulmányt (Lengyel-Deák 2001).

kiváló példát nyújt egy kisebb, nyitott gazdaságban a versenyképesség mérésére, a mutatók logikai rendszerezésére.

6.3.1. A Világbank versenyképességi eljárása

A Világbank 1999¹³¹-ben tette fel honlapjára egy ország versenyképességének felmérésére szóló javaslatát és mutatórendszerét, amely 130 országra tartalmaz adatokat. Egy ország versenyképessége alatt a **termelékenységet értik**, az egy lakosra jutó bruttó kibocsátás szintjét és annak változási ütemét. Azonban a versenyképesség fogalmát **túl elnagyoltnak**, túl összetettnek tartják ahhoz, hogy egyetlen mutatóval mérni lehessen. Kiemelik, hogy a versenyképesség olyan tényezők sokaságától függ, amelyek vállalat-, iparág-, avagy ország-specifikusak. Véleményük szerint a termelékenység nem mérhető teljesen megbízható módon, de a termelékenység növekedésére ható tényezők sem. Ezért nem is számítanak komplex versenyképességi rangsort, hanem megadnak egy eljárást, amelynek alkalmazásával az ország versenyképessége megítélhető, illetve az országok megfelelő adatait összegyűjtik és közreadják¹³².

Egy ország versenyképességének megítélésékor¹³³ négy egymást követő, egymást kiegészítő lépésből álló eljárást javasolnak:

- (a) **Külkereskedelmi folyamatok elemzése:** az exportpiaci részesedés vizsgálata.
- (b) **Nemzeti, regionális és lokális versenyképességi mutatók összehasonlítása:** összevethető mutatórendszerek, statisztikai (kemény) adatokat tartalmazó adatbázisok kialakítása.
- (c) **Felmérésen alapuló versenyképességi mutatók és a vállalati versenyelőnyök feltárása:** nehezen mérhető, minőségi (puha) adatok és információk gyűjtése.
- (d) **Üzleti és kormányzati szféra közötti konzultáció:** a gazdaságpolitikai tervek és szándékok megismerése és befolyásolása.

Ez a négy lépés lényegében egy olyan munkacsoport teendőit vázolja, amelynek feladata egy adott ország gazdaságának elemzése. Ez a négy lépés jól érzékelteti, hogy a 90-es évek második felében milyen szempontok alapján és hogyan mérlegelték a Világbank szakemberei egy-egy ország versenyképességét, kiváló példáját nyújtva a nemzetközi versenyképesség hagyományos szempontú elemzésének.

(a) **Külkereskedelmi folyamatok elemzése.** Az export nagyságának és változásának elemzése fontos és értékes megállapításokat nyújthat egy ország vállalatai ver-

¹³¹ Erre az adatra csak következtetni tudunk abból, hogy a Világbank honlapján (www.worldbank.org) található (2003. januári) anyagokban az *IMD* 1999. évi kiadványára mutató internetes hivatkozásokat találtunk.

¹³² Mivel az egyes országok adatgyűjtési rendszere különbözik, ezért nem mindegyik adat áll rendelkezésre az összes országra vonatkozóan.

¹³³ Az eljárás leírása a „*Competitiveness Strategy, Assessment & Indicators*” című anyagban található a Világbank honlapján (letöltve: 2003. január).

senyképességének megítéléséhez. Az exportpiaci részesedés növelése azt is jelzi, hogyan tud helyt állni egy ország a növekvő globális integrációban. A kereskedelmi folyamatok elemzésekor főleg a **feldolgozóipari termékek exportját** érdemes alapul venni. Egyrészt a feldolgozatlan nyersanyagok (bányakincsek, mezőgazdasági termékek stb.) exportja gyakran jelentős lehet egy-egy ország esetében, de a versenyképesség javulása az exportban megjelenő hozzáadott értékkel áll kapcsolatban, avagy a termékek választékának növelésével, ezekre a feldolgozatlan javakra pedig ez nehezen teljesíthető. Másrészt az is nagyon fontos, a hazai ágazatok hogyan képesek versenyezni az importtal (különösen a kereskedelem nagyarányú liberalizációja folytán), viszont a nyersanyagok esetében nehéz mérni és megítélni az import behatolását (az import penetrációt), mivel az esetek többségében egy transznacionális cégen belüli anyagmozgatásról van szó. A fentiek miatt a feldolgozóipari termékek exportjára célszerű koncentrálni egy ország nemzetközi versenyképességének vizsgálatakor. A szolgáltatások exportja is egyre jelentősebb, de az jelenleg még csak az országok egy szűkebb, fejlettebb csoportjára vonatkozik.

Az exportpiaci részesedés változását is óvatosan kell kezelni, nem biztos, hogy egy ország exportjának csökkenése egy adott termékcsoporthoz az ország versenyképességének gyengülésére utal, mivel más termékek exportja ezt a kiesést ellensúlyozhatja, azaz szerkezetváltás is állhat a háttérben. Egy ország versenyképessége valós helyzetének megítéléséhez az összes releváns feldolgozóipari exportpiac vizsgálata szükséges, elemezve ezen exportpiacokon az ország cégei részesedésének változását és a gazdaságra gyakorolt előnyeit, hátrányait.

Egy cég, avagy iparág versenyképes egy termékpiacon, ha a részesedését növelni tudja. **Nemzetközileg versenyképes egy ország**, ha exporttermékeinek piaci részesedése olyan termékpiacokon nő meg, amelyek a világkereskedelemben egyre nagyobb szerepet töltenek be. Azaz lényeges szempont, hogy egy gyorsan bővülő piaci szegmensben nő-e az exportrészesedés, avagy egy fokozatosan háttérbe szoruló termékpiacon. Négy kategóriát lehet megkülönböztetni a termékek pozíciója és az országok versenyképessége szempontjából (6.5. táblázat): emelkedő csillag, elszalasztott lehetőség, hullócsillag és visszavonulás.

6.5. táblázat Az exportpiaci pozicionálási mátrix

Az ország részesedése a termék világkereskedelmében	A termék részesedése a világkereskedelemben	
	Növekvő (dinamikus)	Csökkenő (visszaeső)
Növekvő (erős versenyképesség)	„Emelkedő csillag”	„Hullócsillag”
Csökkenő (gyenge versenyképesség)	„Elszalasztott lehetőség”	„Visszavonulás”

Forrás: a szerző saját szerkesztése a www.worldbank.org alapján.

Egy termék dinamikusnak minősíthető („emelkedő csillag”), ha világgpiaci kereskedelme nagyobb ütemben nő, mint az összes exporttermék átlaga, míg stagnáló (avagy visszaeső), ha részesedése a világkereskedelemben csökken. Egy országot erős versenyképességűnek tekinthetünk, ha világgpiaci részesedése növekvő, míg gyenge versenyképességűnek (versenyképtelennek), ha világgpiaci részesedése csökkenő. Természetesen nem mindegy, hogy egy ország exporttermékeinek piaca dinamikus, avagy stagnáló.

Egy országnak az a kedvező, akkor erősödik a versenyképessége, ha a dinamikus termékek piacán tudja növelni exportját, míg a csökkenő (visszaeső) termékek piacán való növekvő részesedés („hullócsillag”) általában csak átmenetileg képes javítani egy gazdaság helyzetén. Egy ország versenyképessége gyenge, ha nem tudja kihasználni az exporttermékei piacán megfigyelhető keresletbővülést, avagy visszaeső termékpiacra csökken a részesedése. Természetesen ez a logikai séma túlzottan leegyszerűsített, minden egyes konkrét esetben alapos vizsgálat szükséges, hogy az adott termék iránti kereslet változásának hátterében mi áll, szintúgy körültekintően elemezni kell, hogy miért csökken egy-egy ország exportja egy adott termékpiacra.

A fenti logika alapján egy ország nemzetközi versenyképességének megítélésakor a **feldolgozóipari exportot** kell alapul venni, és egyenként megvizsgálni a fontosabb termékpiacokat és ezeken a piacokon az ország exportjának jelentőségét és változását. Egy ország versenyképessége erős, ha az „emelkedő csillag” kategóriában szerepelnek fontosabb húzóágazatainak termékei, míg versenyképessége stagnál, ha a „hullócsillagok” vannak többségben. Egy ország versenyképessége gyenge, ha az „elszalasztott lehetőségek” dominálnak, mivel az ország nem tudja kihasználni az exporttermékei iránt megnyilvánuló növekvő érdeklődést, de még van remény arra, hogy megfelelő gazdaságpolitikai lépések után a dinamikus termékpiacokon növelni tudja részesedését. Ha pedig fontosabb termékpiacai beszűkülnek („visszavonulás”), akkor nem tudott időben kivonulni ezekről a piacokról, emiatt a közeljövőben várhatóan tovább gyengül az ország versenyképessége. Természetesen az országok többségének exportja összetett, mind a négy kategóriában található termékei, emiatt az export szerkezetének alapos elemzésével lehet csak a versenyképesség jelenlegi helyzetéről és várható alakulásáról véleményt formálni.

(b) Nemzeti, regionális és lokális versenyképességi mutatók összehasonlítása.

Az országok versenyképességének megítéléséhez célszerű felhasználni statisztikai – tehát objektív – adatokból származtatott mutatókat. A Világbank is létrehozott egy versenyképességi adatbázist, amely bárki számára hozzáférhető a szervezet honlapján. Minden egyes mutatóhoz és adathoz pontosan megadják forrását és definícióját, a mutatókat és adatokat általában nemzetközi kiadványokból vették át. Nem új mutatókat hoztak létre, új adatokat sem gyűjtöttek, csupán adatbázisban rendszerezték a versenyképesség méréséhez felhasználható, az egyes országokban gyűjtött, hivatalos kiadványokban szereplő adatokat. Viszont bármilyen összehasonlító nemzetközi vizsgálat-hoz ez a mutatórendszer és adatbázis kiválóan felhasználható, mivel az országok adatai

egymással korrekt módon összevethetők. Az adatbázis rendszerezése, a mutatók köre egyúttal azt is jelzi, hogy a Világbank szakértői mit tartanak fontosnak az országok versenyképességének megítélésakor.

A Világbank öt mutatócsoport 19 mutatójára összesen 63 adatot közöl (6.6. táblázat). Egy-egy csoporton belül több mutató van, egy-egy mutatóhoz pedig több adat tartozik. Pl. a **humán tőkét** négy adattal jellemzik: az írástudók aránya (és változása), az iskoláskorú gyermekekből az iskolába járók aránya az általános és középiskolában (valamint a felsőoktatásban), a műszaki középfokú oktatásban résztvevők aránya az összes iskolába járóhoz viszonyítva, a születéskor várható élettartam (és változása). Az **általános kereskedelmi dimenziók** adatai: a kereskedelmi többlet/hiány, a világgazdasági exportrészesedés, az exportrészesedés változása az utóbbi években, az export koncentrációs index és változása. Hasonlóan az **információs és kommunikációs hálózat** színvonalának megítélésére 9 adatot közölnek: az ezer lakosra jutó telefonvonal, a telefonhibák számát 100 vonalra számítva, a vonalra várási időt, az átlagos hívási díjat, a televíziók számát ezer lakosra, az Internet állomások számát ezer lakosra, a személyi számítógépek számát ezer lakosra, a faxok számát ezer lakosra, az eladott újságok számát ezer lakosra.

6.6. táblázat A Világbank versenyképességi mutatói és adatbázisának szerkezete

Általános gazdasági teljesítmény:	
<ul style="list-style-type: none"> - az egy főre jutó GNP értéke (1996) és évenkénti változásának üteme (1965-től) - a jövedelmek szóródása 	
Makrogazdasági és exportpiaci dinamizmus <ul style="list-style-type: none"> - a beruházások és a termelékenység növekedése (6 adat) - általános kereskedelmi dimenziók (5 adat) - az export versenyképessége (4 adat) - az export szerkezete (3 adat) - a kereskedelem politika (3 adat) - a kormányzat részesedése a gazdaságban (5 adat) 	Pénzügyi dinamizmus <ul style="list-style-type: none"> - a külső adósság jelenértéke a GDP-hez viszonyítva - a bruttó külső adósság növekedése - a követelésállomány a GDP-hez viszonyítva - az inflációs ráta - a magánhitelek aránya a GDP-hez viszonyítva - a tőzsde kapitalizációja a GDP-hez viszonyítva - a kamatláb
Infrastruktúra és befektetési klíma <ul style="list-style-type: none"> - információs és kommunikációs hálózat (9 adat) - műszaki infrastruktúra (3 adat) - társadalompolitikai stabilitás (2 adat) 	Humán és intellektuális tőke <ul style="list-style-type: none"> - humán tőke (4 adat) - intellektuális tőke (5 adat)

Forrás: a szerző saját szerkesztése a www.worldbank.org alapján.

Az adatbázis lehetővé teszi az adatok többféle szerkezetű lekérdezését, de **az országok összesített versenyképességi rangsorát nem közlik**. Minden országnak van

egy ismertetője, ahol az adott országra vonatkozó összes adatot egy helyen megtalálhatjuk, egy-egy ország összes adatát kilistáztathatjuk. Másrészt mind a 63 adat esetén külön-külön megtekinthetjük az országok rangsorát. A rangsort a legjobbtól a legrosszabb felé haladva teszik közzé, azonban bizonyos esetekben betűrendben közlik az országokat, mivel az országok rangsorolását az adat jellege nem teszi lehetővé¹³⁴. Egy-egy mutatóhoz több adat is tartozik, általában az adott évre jellemző érték, valamint az elmúlt időszakban történő változások üteme. Az adatokat nemzetközi kiadványokból vették, az abszolút (stock jellegű) adatok általában 1996-97-ből valók, míg a dinamikus viszonyszámok (flow jellegű) 1965-től avagy későbből.

A mutatórendszer és az adatbázis kidolgozásának három fő célját jelölték meg:

- gyors pillanatfelvételt tesz lehetővé egy adott ország üzleti környezetének állapotáról,
- összemérhetővé teszi egy adott ország gazdasági helyzetét, annak egyes mutatóit a szupranacionális régió többi országával, avagy a hasonló fejlettségű országok átlagával,
- mutatóként közli, hogy egy adott ország a rangsorban hol foglal helyet (ha létezik adat ezen mutató esetében).

A makrogazdasági és exportpiaci dinamizmus nemcsak az exporttermékek legfontosabb adatait, de a beruházások és termelékenység jellemzőit is tartalmazza, míg a pénzügyi dinamizmus egy makrogazdaság alapvető pénzügyi adatait összegzi. Ez a két mutatócsoport a pénzügyi befektetők és hitelintézetek döntéseihez szükséges mutatókból áll, egy gazdaság általános fejlettségét és helyzetét mutatja. A másik két mutatócsoport a termelési tényezők néhány főbb adatát fogja át. A Világbank ezen mutatórendszerének összetétele hagyományosnak tekinthető a nemzetközi versenyképesség megítélésakor, de inkább az okozatokat, semmint az okokat tartalmazza. Pl. az üzleti környezet, a vállalkozókészség, az innovációs háttér, a vállalati stratégiák stb. nem szerepelnek benne. Véleményem szerint ez a mutatórendszer egy ország hitelminősítéséhez, jelenlegi versenyképessége méréséhez elegendő, de a versenyképességet javító, az erősségekre épülő gazdaságpolitikai, gazdaságfejlesztési programokhoz kevés információt tartalmaz.

(c) Felmérésen alapuló versenyképességi mutatók és a vállalati versenyelőnyök feltárása. Egyértelmű, hogy egy ország versenyképessége megítéléséhez nem elegendő a statisztikai adatok elemzése, hanem minőségi, „puha” adatokat is figyelembe kell venni, azaz kérdőíves felméréseket, interjúkat is kell készíteni. A szakértők, vállalati szakemberek, gazdaságpolitikusok, valamint háztartások által kitöltött kérdőívek válaszai felhasználhatók a várakozások, a társadalmi háttér, a vállalati stratégiák stb. jellemzőinek feltárásához. Természetesen szubjektív véleményekről van szó, ami a

¹³⁴ Ide négy mutató tartozik: az export koncentrációja, kormányzat fogyasztása, egy telefonhívás átlagos ára, a munkaerő szervezettségének mértéke.

kapott eredményt illetően nem teszi lehetővé az objektív értékítéletet. Hasonló kérdőíveket használ fel az ismertetett versenyképességi rangsorok készítéséhez az *IMD*, valamint a *WEF* is.

A Világbank a versenyképesség megítéléséhez a felmérések három eltérő jellegű körét emeli ki:

- a szakértők, avagy a gazdasági elit véleményének feltárása a helyi üzleti feltételektől,
- a vállalati teljesítményre ható tényezők felmérése a tulajdonosok, befektetők és vezető menedzserek körében,
- a magánszektor képviselői véleményének felmérése a vállalatok működésének akadályairól (adók, cégbejegyzés, finanszírozás stb.).

A kérdőíves felmérés rávilágíthat a statisztikai adatok mögötti társadalmi-gazdasági folyamatokra, minőségi jellemzőkre (pl. munkafegyelem, munkavállalói attitűd, közbiztonság, korrupció), a várakozásokra stb., amelyek hosszabb távon meghatározzák egy ország versenyképességét. Nyilván mintavételi problémák is nehezíthetik a felmérést, illetve interjúkészítést. Viszont ezek a vélemények lényegesen árnyalhatják a statisztikai adatok által leírt gazdasági helyzetet, amelyek főleg a már lezajlott folyamatokat mutatják, míg a felmérések a jelenben formálódó jövőbeli folyamatokat sejtetik.

(d) Üzleti és kormányzati szféra közötti konzultáció. Egy ország versenyképességének jellemzői, illetve a versenyképesség javulása a kormányzat gazdaságpolitikai lépéseitől nagyban függ. A versenyképesség javítására irányuló erőfeszítések csak akkor eredményesek, ha a magán- és kormányzati szféra közötti információáramlás hatékony. Amíg a statisztikai mutatók elsősorban a mérhető, kinyilvánított versenyképességet (revealed competitiveness) mutatják, addig a felmérésekkel és az üzleti és kormányzati szféra közötti folyamatos konzultációk során a versenyképesség alakulására ható tényezőket lehet feltárni és bizonyos gazdaságpolitikai javaslatokat lehet megfogalmazni. A legtöbb országban nem megfelelő a vállalati szektor és a kormányzat közötti információáramlás, aminek következtében a vállalatok nagyobb mértékű bizonytalansággal, kockázattal szembesülnek, ami csökkentheti exportpiaci esélyeiket, ezáltal az ország versenyképessége is gyengülhet.

A Világbank fentiekben bemutatott versenyképességi vizsgálata fogalmi és szemléleti kérdésekben semmi újat nem hozott, de nem is ez volt a célja. Nyilvánvaló, hogy nemzetközi vizsgálatokhoz a javasolt négy lépésből álló eljárás jól felhasználható: a feldolgozóipari export elemzéséből kiindulva, a főbb makrogazdasági és pénzügyi mutatókat áttekintve, a legfontosabb termelési tényezőket értékelve egy ország nemzetközi versenyképessége hagyományos módon történő megítélése elvégezhető. Mindent célszerű kiegészíteni felmérésekből és interjúkból származó, valamint a magán- és közszféra közötti konzultációk során elhangzó információkkal, ami elvezethet a versenyképesség erősödését előidéző gazdaságpolitikai lépésekhez. Ez a javasolt eljárás

lényegében egy ország komparatív előnyeit próbálja feltárni, különös figyelmet fordítva a makrogazdasági pénzügyi adatokra.

6.3.2. Az Egyesült Királyság versenyképességi jelentése

Az Egyesült Királyságban először 1999 decemberében, másodszer 2001-ben adták ki a **Versenyképességi Mutatók** (UK Competitiveness Indicators) elnevezésű kiadványt, amely az 1998-as Versenyképességi Fehér Könyvben (Competitiveness White Paper) lefektetett célok és prioritások figyelembevételével készült (DTI 2001). A korábbiaktól némileg eltérő szerkezetben adták ki 2002-ben és 2003-ban a **Termelékenységi és Versenyképességi Mutatók** (UK PCI: UK Productivity and Competitiveness Indicators) című jelentéseket, amelyekben az alkalmazott mutatók köre is kissé megváltozott (DTI 2003a). Egyrészt az egyes mutatókon belül újabb típusú adatokat is alkalmaztak, másrészt az 1999-es kötetben levő 39 mutató, illetve a 2001-esben levő 41 mutató helyett 2003-ban csak 33 mutató szerepel. A kiadványokat a Kereskedelmi és Ipari Minisztérium¹³⁵ (Department of Trade and Industry) készítette, bevonva a többi érintett főhatóságot is. Minden egyes mutatónál pontosan definiálják, melyik fogalom mit értenek, honnan vették az adatokat és milyen módszertan alapján végezték a számításokat, milyen adatok felhasználásával készültek a diagramok (pl. SNA93, ESA95, PPS). Az Egyesült Királyság versenyképességi jelentései részben a versenyképesség mérése, részben a több év alatt felhalmozódott statisztikai tapasztalatok, részben az új gazdasági folyamatok beépítése miatt érdemelnek figyelmet.

Az UK PCI kiadványok nem definiálják részletesen elméleti alapossággal, hogy mit értenek versenyképességen, mivel a megjegyzések szerint a háttéranyagokban található az elméleti alapok, azaz adottnak veszik a fogalomkör ismeretét (illetve a kiadvány közérthetőségét nem nehezítik közgazdasági fogalmakkal és képletekkel). Felfogásuk szerint a versenyképesség lényege a **sikeresség a globális versenyben**, amit a többi hasonló fejlettségű országgal történő összevetésben lehet megítélni. A sikeresség tartóssága pedig a termelékenység javulásától és a **tudásalapú gazdaság** elterjedtségétől és annak alapjaitól függ, összhangban az EU Lisszabonban elfogadott határozatával. Emiatt az anyagokban kiemelt szerepet kaptak a tudásalapú gazdasághoz és az „új gazdasághoz” kapcsolódó mutatók. Megjegyzem, hogy az EU-ban született tudásalapú gazdaságra vonatkozó stratégiára nagy hatást gyakoroltak a brit állásfoglalások a tudás teremtésének és alkalmazásának kiemelt fontosságáról (amit *Tony Blair* és kormányprogramja már 1998-ban megfogalmazott).

A kiadványok alapgondolata, hogy fejlett országokban az **új tudás üzleti alkalmazásával**, és az alkalmazás feltételeinek javításával erősíthető a versenyképesség. A gyorsan változó világban egyre inkább észlelhető, hogy a versenyképesség attól függ, hogyan hozzuk létre, terjesztjük el és alkalmazzuk a termelékenységet növelő új ismereteket.

¹³⁵ A kiadványok letölthetők a www.dti.gov.uk honlapról.

reket. Az összes gazdasági tevékenységnél, az építőipartól a mérnöki munkáig, a kereskedelemtől a pénzügyekig, mindenütt szükséges a tudást, a szakképzettséget és a kreativitást javítani a termékek és szolgáltatások előállításánál, mivel ezáltal javulhat a termelékenység. Bármelyik cég képes javítani gazdasági teljesítményét a tudáshoz való hozzáférés javításával, az új ismeretek hasznosításával, működjön valamelyik hagyományos szektorban vagy az új gazdaságban. Emiatt ezekben a jelentésekben a versenyképesség értékelésekor a **termelékenységet javító tudásalapú gazdaság** vizsgálata előtérben áll.

Többször és hangsúlyosan kiemelik, hogy a **versenyképesség az nagyon sokrétegű fogalom**, ezért csak árnyalt mutatórendszerrel lehet megbecsülni. Az is fontos, hogy egy ország versenyképességének megítélése függ gazdasági fejlettségének szintjétől, emiatt hasonló fejlettségű országokat célszerű összehasonlítani (benchmarking). A versenyképesség mérése szándékosan eklektikus, mivel nincs olyan mérték, amely a releváns gazdasági teljesítmény összes lényeges dimenzióját meg tudná mérni, főleg a tudásalapú gazdaság összetevőinek és a termelékenyebb országokhoz viszonyított termelékenységi rés (productivity gap) alkotóelemeinek megbízható kimutatása nehézkes.

A kiadványsorozat nem elméleti, hanem **gazdaságpolitikai indíttatású**, fő célja annak kimutatása, hogyan mérsékelhető a termelékenységi rés, mivel az Egyesült Királyság egy lakosra jutó GDP-je elmarad a legfejlettebb hét ország, a G7 átlagától (1999-ben 21 %-kal). Függetlennek sem tekinthető, mivel a kormány (annak egyik minisztériuma) adja ki, bemutatva a munkáspárti kormányzás alatt eltelt évek néhány alapvető jellemzőjét. Többször kiemelik, hogy a versenyképesség javítása többéves folyamat, mivel a tudás lényege a humán tőke és a társadalmi tőke magas színvonala, ami pedig a lassan változó emberi viszonyoktól, attitűdöktől függ, részben a generációváltással áll összefüggésben.

A kiadványsorozat egy terjedelmes mutatórendszert dolgoz fel, amelyhez a háttér tanulmányokat és adatokat az egyes ágazati és statisztikai hivatalok szolgáltatták. Kiemelik, hogy a mutatók egy része nem mérhető, a gazdasági teljesítmény lényeges mutatója pl. a verseny erőssége (milyensége és intenzitása), az innovációs kapacitás színvonala, a menedzsment minősége, a vállalkozókészség és a vállalkozói attitűdök. Ezek a mutatók bizonyos adatokkal becsülhetők ugyan, de tisztában kell lennünk azzal, hogy sok esetben a vizsgálni kívánt gazdasági tényezőnek csak egy-egy mennyiségi vetületét elemezzük. Lényeges, hogy a tudástőkét, a rendelkezésre álló és hasznosítható tudást jóval nehezebb mérni, mint pl. a fizikai tőkét. Továbbá az új gazdaság legfontosabb üzletágaiban (információs és kommunikációs technológia, biotechnológia, optoelektronika) nincs nemzetközileg összehasonlítható statisztika, pl. a számítógépek száma, a beruházások értéke, avagy a szabadalmak száma nem adják vissza pontosan a mérni kívánt jellemzőt.

A mutatóknál az is gond, hogy egy részük ciklikus, avagy **időszakos hatásokat** mutat, pl. a nemzetközi recesszió vagy konjunktúra az erősen nyitott, a világ gazdaságtól függő Egyesült Királyság gazdaságát alapvetően befolyásolja. Hasonló hatásokat válthat ki a tényleges gazdasági háttértől függetlenül egy-egy jelentősebb multinacio-

nális cég döntése (a K+F részleg áttelepítéséről, telephelyek nyitásáról és bezárásáról stb.). Azaz több mutatónál nem a tényleges szerkezeti változásokat, nem a tudástőkét, nem a versenyképesség tartós elemeit érzékeljük, hanem csupán az átmeneti hatásokat.

Az Egyesült Királyságban alapvetően egy **statisztikai kiadványsorozat** készül, amelyik a mutatókat egységes szerkezetben ismerteti. A mutatóknál viszonyítási alapként a legfejlettebb országokat vették: a G7-et (USA, UK, Németország, Olaszország, Kanada, Franciaország és Japán), illetve esetenként egyéb fejlett országokat (főleg az EU, avagy az OECD tagállamait és átlagukat). Mindegyik mutatónál 2001-től kezdve három kérdést tesznek fel, azaz egységes szerkezetben közlik az adatokat:

- Mi a jelentősége (lényege) az adott mutatónak?
- Hogyan alakult ez a mutató az Egyesült Királyságban?
- Mi következik az adatokból az Egyesült Királyság esetében?

A 2002-es és 2003-as kiadványok szerkezete eltér a 2001-esétől, utóbbiban a 41 mutató mindegyikénél több adatot, általában 3-4 releváns adatot közölnek, összevetve egy-egy grafikonon ezen adatokat a többi fejlett országgal (táblázatot nem alkalmaznak). A 2001-es kiadvány értékelhető úgy is, mint a **tudásalapú gazdaság versenyképességének** vizsgálatára tett kísérlet, amely komoly visszhangot váltott ki az EU-ban.

A 2001-es kiadványban a mutatórendszer logikai szerkezetét nem közlik, a versenyképességet és alaptényezőit négy mutatócsoporttal vizsgálják (DTI 2001):

- üzleti környezet (9 mutató),
- erőforrások (15 mutató),
- innovációs folyamatok (12 mutató),
- eredménymutatók (5 mutató).

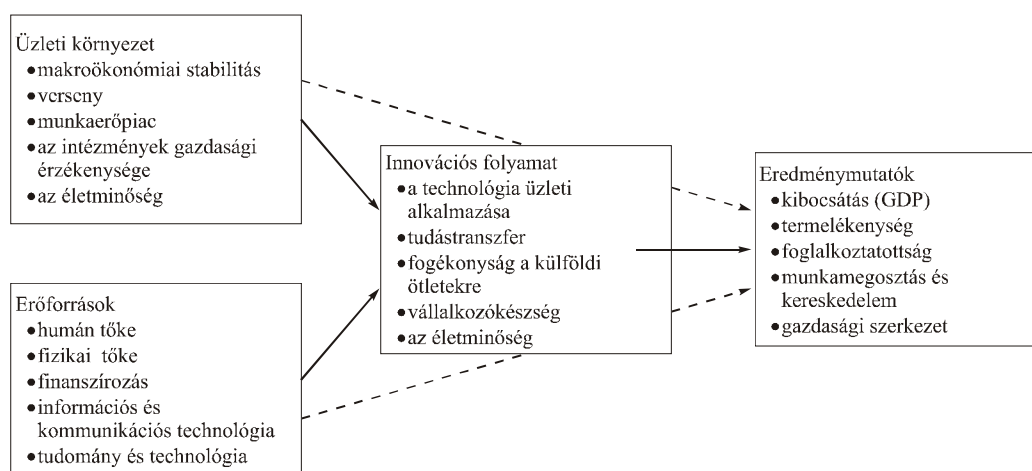
A versenyképesség ezen statisztikai jellegű megközelítése egy modellben is összegezzhető, amelyet a 2001-es kiadványban nem közölnek, de véleményem szerint az összefüggések értékelése után ez az egymásra épülő felfogás nagyjából kirajzolódik (6.1. ábra). A kiadványban indirekt módon két olyan tényezőcsoport adnak meg, amelyek **passzívoknak** tekinthetők, azaz meglétük szükséges, de nem elégséges feltétele a versenyképességnek. Ez a két tényezőcsoport: az üzleti környezet és az erőforrások.

Az **üzleti környezetet** igen tágan értelmezik, a makroökonómiai stabilitástól az árakon át a munkaerő-piaci jellemzőkig és az életminőségig, azaz közgazdaságtani szempontból nagyon heterogén mutatócsoportról van szó. Az **erőforrások** a meghatározó termelési tényezőket tartalmazzák, amiket kiegészítettek az információs és kommunikációs technológia (kapcsolódás a digitális piachoz, e-kereskedelem, információs és kommunikációs készségek), valamint a tudomány és technológia (a kutatások publikációi és hivatkozások az elméleti folyóiratokban, kormányzati K+F kiadások, vállalati K+F kiadások) jellemzőivel.

Az inputként megjelenő két tényezőcsoportot az **innovációs folyamat képes aktivizálni**, azaz hatékonyan hasznosítani, aminek eredményeképpen állnak elő a versenyképesség mérhető eredménymutatói. Amíg az üzleti környezet és az erőforrások egyes

tényezőinek mérése közismert, addig az innováció közgazdaságtani fogalma, avagy az innovációs folyamatok megítélése és mérése még nem egységes, ezért ez a mutatórendszer részben kísérleti jellegűnek tekinthető. Viszont rámutat arra, ha a tudásalapú gazdaságot, mint nehezen definiálható gazdaságpolitikai szlogent komolyan vesszük, akkor tisztázni kellene alapvető fogalmait és valahogyan mérni kellene legfontosabb jellemzőit.

6.1. ábra Az Egyesült Királyság versenyképességi mutatórendszere 2001-ben



Forrás: a szerző saját szerkesztése a DTI (2001) alapján.

Az innovációs folyamaton belül öt részfolyamatot különítettek el, amelyeket több mutatóval is mérnek:

- **A technológia üzleti alkalmazása:** vállalati innovációs kiadások (köztük a K+F), szabadalmak száma, innovatív cégek aránya, az új vagy megújult termékek aránya az értékesítésből.
- **Tudástranszfer:** egyetemi licencek, start-up és spin-off cégek, az innováció informatikai háttere, az egyetemek és az iparágak publikációs kapcsolatai.
- **Fogékonyság a külföldi ötletekre:** a K+F nemzetközi kapcsolatai, vállalatok közötti technológiai szövetségek.
- **Vállalkozókészség:** az újonnan alakuló és megszűnő cégek aránya, a gyorsan növekvő cégek, a kockázatviselés attitűdjei.
- **Életminőség:** az igényes fogyasztók (környezetbarát és egészségesebb termékek) innovációkra készítenek a cégeket.

Az **eredménymutatók** öt tényezőből állnak, egy-egy tényezőt egyetlen mutatóval mérnek (mutatókon belül több adatsorral): a kibocsátás (az egy lakosra jutó GDP), a termelékenység (munkatermelékenység), a foglalkoztatottság (foglalkoztatottsági ráta),

a munkamegosztás és kereskedelem (a tudásalapú iparágak exportja) és a gazdasági szerkezet (a tudásalapú iparágak kibocsátásának részaránya a GDP-ben). Az eredménymutatóknál is megjelennek a tudásalapú gazdaság jellemzői, amelyek a szokásos közgazdasági eredménymutatókon jóval túlmutatnak.

6.7. táblázat Az Egyesült Királyság versenyképességi mutatórendszere 2003-ban

Eredménymutatók	
<ul style="list-style-type: none"> - makroökonómiai stabilitás - egy főre jutó GDP - munkatermelékenység - foglalkoztatottsági ráta - életminőség - tudásalapú iparágak specializációja 	
Beruházások <ul style="list-style-type: none"> - üzleti beruházások - kormányzati beruházások - kapcsolat a digitális piachoz - e-kereskedelem adaptációja 	Innováció <ul style="list-style-type: none"> - kutatások publikációi és hivatkozásai az elméleti folyóiratokban - kormányzati K+F kiadások - üzleti K+F és innovációs kiadások - szabadalmi bejelentések - egyetemi tudás transzfer - az innováció információs forrásai
Képzetségek <ul style="list-style-type: none"> - írás-olvasás és számolás - középfokú és felsőfokú oktatás - élethosszig való tanulás - menedzsment képzettségek - informatikai képzettségek 	Vállalkozások <ul style="list-style-type: none"> - vállalkozókészség - kockázatviselő attitűdök - kockázati tőke - részvénytőke
Versenyipiaci környezet	
<ul style="list-style-type: none"> - nyitottság a kereskedelemben és külföldi befektetéseknél - verseny - energiapiaci verseny - munkanélküliség - a foglalkoztatottsági lehetőségek változatossága - ágazati kapcsolatok - munkaerő-piaci szabályozás - politikai és intézményi szerkezet 	

Forrás: a szerző saját szerkesztése a DTI (2003a) alapján.

Az Egyesült Királyság 2001-es versenyképességi kiadványa szakított a szokásos közgazdaságtani megközelítéssel, nem a külkereskedelemben elért pozíciókra koncentrált. Nem az exportpiaci részesedést, nem az árak és költségek alakulását, azaz nem a hagyományos nemzetközi versenyképességet (lásd Világbank) elemezte, hanem a sztenderd fogalom szellemiségét képviselte, megfejelve az innovációs folyamatok mérésével, amelyet a tudásalapú gazdasággal kapcsolt össze. A 2002-es kiadványban né-

mileg módosult a mutatórendszer és öt olyan tényezőcsoportot adtak meg, amelyek „vezérlik” a termelékenység és versenyképességi mutatók alakulását. A 2003-as kiadvány ezt a megközelítést pontosította és egészítette ki.

A 2003-as kiadvány a termelékenység és versenyképesség javulásának feltételeit **öt tényezőcsoportban** foglalja össze, amelyek hatásai az eredménymutatókban tükröződnek (DTI 2003a). A korábbi kiadványokhoz képest túlléptek a leíró jellegű statisztikai adatok közlésén, már egy logikai szerkezetet is kidolgoztak, részben *Michael Porter* hatására (akire többször hivatkoznak a kiadványban, főleg az Egyesült Királyság versenyképességéről írott anyagát idézve, Porter-Ketels 2003). Az öt tényezőcsoport (beruházások, innováció, képzettségek, vállalkozások, versenyipiaci környezet) lényegében a fenntartható gazdasági növekedés hátterét alkotja (6.7. táblázat).

A 2003-as kiadványban az **eredménymutatókon belül a fenntartható gazdasági növekedés** hagyományos mutatói (egy főre jutó GDP, munkatermelékenység, makroökonómiai stabilitás) mellett szerepelnek **társadalompolitikai célok** mutatói is (a foglalkoztatottsági ráta, az életminőség). A kiadvány túllép a 2001-es jelentésen, mivel versenyképéségen nemcsak a gazdasági teljesítményt és annak nemzetközi versenyben történő elismertetését érti, hanem inkább tágan értelmezett gazdasági-társadalmi fejlődést. Egyértelműen kiviláglik, hogy a legutóbbi kiadványban a **sztenderd fogalom gyakorlati adaptálásáról** és bizonyos szempontból továbbgondolásáról van szó, mégha direkt módon ezt nem is jelentik ki.

Továbbá a versenyképéséget megalapozó öt tényezőcsoportból három a **közgazdaságtudomány hagyományos termelési tényezőinek** feleltethető meg: tőke (beruházások), munkaerő (képzettségek) és vállalkozókészség (vállalkozások). Sőt, a technológiának megfeleltethető az innováció is, így a 2003-as kiadványban a versenyképéséget befolyásoló tényezők összhangban állnak a közgazdaságtudomány gazdasági növekedéshez kapcsolódó egyszerűbb alap gondolataival. Tehát ez a versenyképéség felfogás a gazdasági növekedés szokásos gondolköre egyfajta elméleti kiterjesztésének tekinthető, a tartós gazdasági fejlődés napjaink új feltételeihez igazodó megfogalmazásának.

Az ötödik tényezőcsoport, a **versenyipiaci környezet** pedig *Porter* hatását mutatja, mind a makroökonómiai környezet, mind a mikrogazdasági alapok elemei felfedezhetőek, többek között a rombusz-modell determinánsai is. Míg a **tudásalapú gazdaság** kiépültségét mérő mutatók mindegyik tényezőcsoportban megfigyelhetők: a tudásalapú iparágak, digitális piac, e-kereskedelem, informatikai képzettségek stb.

A 2001-es és a 2003-as kiadványok összevetéséből bizonyos mértékig nyomon követhető, hogyan változott a versenyképéség fogalmának és mutatórendszerének megítélése az Egyesült Királyságban. Úgy vélem, hogy 2003-ra a sztenderd fogalom egyértelműen előtérbe került, amit mutat az életminőség és a foglalkoztatottsági ráta megjelenése az eredménymutatók között. A másik sajátosság az, hogy 2003-ban megfigyelhető egy közeledés a közgazdaságtudomány hagyományos felfogása felé, mivel a versenyképéség öt tényezőcsoportja már illeszkedik a gazdasági növekedés széles körben elfogadott magyarázó változóihoz. Amíg 2001-ben kissé eklektikusnak és heterogén-

nak tűnt egy-egy mutatócsoport (lásd 6.1. ábra), addig 2003-ban határozottan erősödött a mutatócsoportokon belüli koherencia.

Fejlett országokban a versenyképesség megerősödése a tudásalapú gazdaságnak, főleg az innovációs folyamatoknak, az innovációk alkalmazásának következménye. Mindezek mögött az a felismerés húzódik, hogy a fejlődő országok alacsonyabb termelési költségei miatt a fejlett országok traded szektorában a hagyományos, sztenderd termékekről át kell állni egyediséget, magas tudást képviselő termékek és szolgáltatások előállítására. Ezen a folyamatosan megújuló termék- és szolgáltatás piacon pedig csak úgy lehet helyt állni, ha állandóan valami újat találunk ki, hogy az új piaci igények kielégítésénél az elsők között legyünk, avagy minőségben jobbat produkáljunk. A közismert szlogen szerint a fejlett országokban a „termelékenység javulása nem azt jelenti, hogy valamit jobban, hanem valami jobbat csinálunk”.

Nagyon fontos és várhatóan a versenyképesség mérésénél egyre inkább előtérbe kerülő szempont a **tudásalapú gazdaság főbb jellemzőinek bevonása a vizsgálatokba**, ami történhet indirekt módon is, mint pl. a *WEF GCI*-indexnél a technológia kiemelése, valamint az innovatív és technológia transzfer országok megkülönböztetése. Megjegyzem, hogy a tudásalapú gazdaság fogalma eléggé elnagyolt, az innovációk kidolgozását, illetve a tudásalapú iparágak specializációját értik alatta. A tudásalapú gazdaság azt is jelenti, hogy a globális vállalatok stratégiai (szellemi) tevékenysége a fejlett országokban koncentrálnak, míg a végrehajtó jellegű tevékenységeket kihelyezik a fejlődő országokba.

A Egyesült Királyság versenyképességi kiadványai jól szerkesztett munkák, világos és egyértelmű fogalmakat, nemzetközileg is összevethető mutatókat használnak. A kiadványsorozatot röviden értékelve, a munkacsoport a sztenderd versenyképesség felfogásból indult ki, mivel **versenyképesség** alatt a termelékenység olyan növekedési ütemét érti (egyik fő cél a termelékenységi rés csökkentése), amelyik nemcsak a gazdasági kibocsátás, hanem az életminőség és a foglalkoztatottsági ráta javulását is magával hozza.

Kiemelendő, hogy a **versenyképesség aktív oldalával** foglalkoztak, azaz olyan tényezőkkel, amelyek javítják a vállalatok versenyelőnyeit és nem tértek ki a passzív tényezőkre, amelyek legfeljebb mérsékelhetik a versenyhátrányokat, pl. az infrastruktúra (úthálózat, lakáshelyzet stb.) összetételét sem elemezték. Nem az intézmények (oktatási, közigazgatási, közművelődési stb.) meglétét és kapacitását mutatták ki, hanem hatásukat a lakosság műveltségére, írástudására. Érdekes, hogy tudástranszfernél is az eredményt nézték (start-up és spin-off cégek), nem az ipari parkok, avagy inkubátorházak számát és befogadóképességét. Továbbá nem a passzív tudásbázist mérték (pl. tudományos minősítettek, kutatók, egyetemisták száma), hanem az innovációkban megjelenő, az üzleti életben alkalmazható tudás hasznosulását, az innovációs folyamat eredményességét.

6.3.3. Írország versenyképességi jelentése

Írországban 1998-tól évente jelenik meg az **Éves Versenyképességi Jelentés** (ACR: Annual Competitiveness Report), amelyet az 1997-ben létrejött Nemzeti Versenyképességi Tanács (National Competitiveness Council) ad ki a Forfás ügynökség segítségével (ACR 1998, 2003). Ez a kiadványsorozat¹³⁶ egy részletes mutatórendszer alapján vizsgálja és értékeli Írország versenyképességét, összevetve bizonyos kiválasztott országok mutatóival. Mindegyik évben kiadják a Versenyképességi Kihívás (The Competitiveness Challenge) című anyagot is, amelyik a teendőket vázolja fel, lényegében a Nemzeti Versenyképességi Tanács szakmai állásfoglalását és javaslatait a versenyképességet erősítő gazdaságpolitikai lépésekről (ACC 2003). Megjegyzem, hogy a Nemzeti Versenyképességi Tanács egy szakmai szervezet, tagjai nem politikusok, hanem sikeres és elismert üzletemberek, menedzserek, avagy egyetemi oktatók, akik nem a gyakran változó „hivatali mundér becsületét” védik, hanem megalapozott szakmai érvekkel támasztják alá és nyíltan vállalják javaslataikat.

Az ACR-ben a versenyképesség fogalmát is megadják, az utóbbi években megfigyelhető a fogalom egyre pontosabb értelmezésének igénye. Az 1998-as kiadványban a versenyképesség fogalma: „a piaci versenyben elért sikeresség, amelyik a jólét általános növelésében is megjelenik” (ACR 1998). 2003-ban már egy részletesebb **versenyképesség fogalmat** vettek alapul (ACR 2003: 4): „a versenyképesség a piaci versenyben elérhető sikerességre való képesség, amelyik mindenki számára jobb életszínvonalhoz vezet. Több tényezéből származik, különösképpen a vállalatok versenyképességéből és a támogató üzleti környezetből, amelyek ösztönzik az innovációt és a beruházásokat, és amelyek kombinációja elvezet a termelékenység növekedéséhez, a reáljövedelmek gyarapodásához és a fenntartható fejlődéshez”. Ebben a felfogásban ötvöződik mind a sztenderd megközelítés (az OECD-re hivatkoznak), mind Porter felfogása (a WEF-et említik), kiegészítve a fenntartható fejlődés elvárásával.

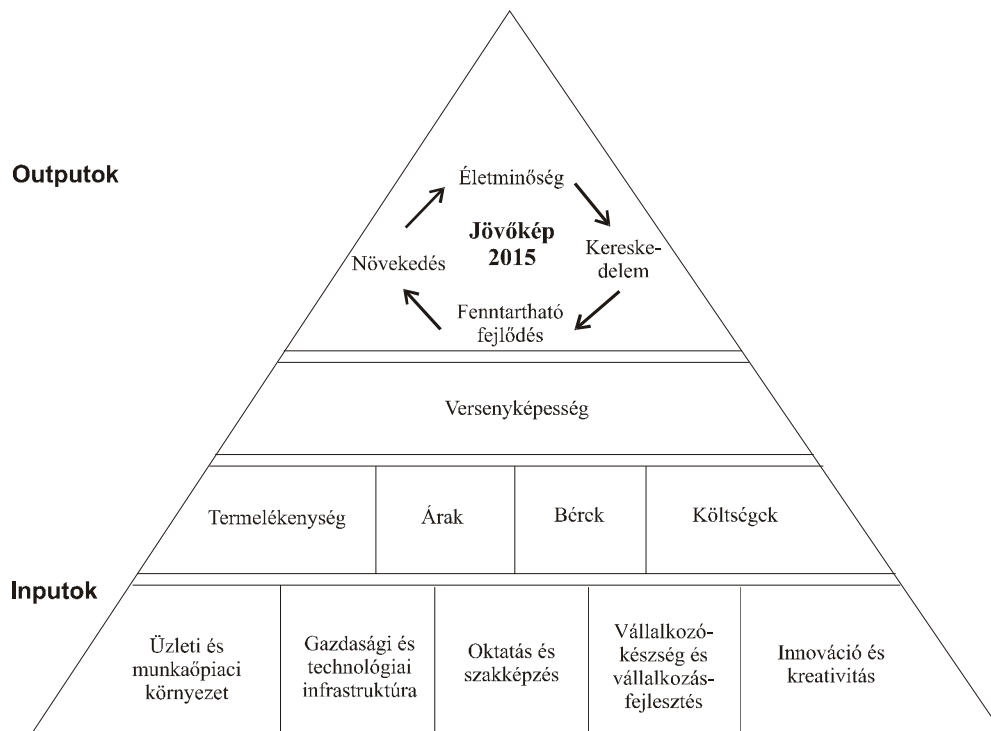
Az ACR az Egyesült Királyság versenyképességi jelentéseihez hasonlóan eleinte inkább statisztikai mutatók közzétételére és leíró elemzésére szorított. Csak 2002-ben dolgozták ki a mutatócsoportok egymásra épülését érzékeltető modellt, amelyet 2003-ban átdolgoztak, megadva egy „**versenyképességi piramist**” (ACR 2003: 4). A piramis¹³⁷ alapját a versenyképességre érdemi hatást gyakorló inputok és gazdaságpolitikák alkotják (6.2. ábra): üzleti és munkaerő-piaci környezet, gazdasági és technológiai infrastruktúra, vállalkozókészség és vállalkozásfejlesztés, innováció és kreativitás. Az inputokra épül a piramis következő, ún. „közvetítő szintje” (intermediate stage), egy közbelső szint, amelyik a versenyképesség mérésére alkalmas közgazdasági kategóriákat tartalmazza. Míg a versenyképesség outputjai (következményei) nemcsak a gazdasági növekedés és bővülő kereskedelem (főleg külkereskedelem), hanem az életminőség javulása és fenntartható fejlődés is.

¹³⁶ A jelentések letölthetők: <http://www.forfas.ie/ncc/reports.html>

¹³⁷ Ez a versenyképességi piramis jelentősen eltér a 8. fejezetben részletesen elemzett, a regionális versenyképességre 2000-ben általam kidolgozott piramis-modelltől.

A nemzeti versenyképességnek ez a piramis egy logikus modelljét alkotja, amelyben a sztenderd fogalom ismertetőjegyei mellett megjelennek a **nemzetközi versenyképesség hagyományos közgazdaságtani mérőszámai** is: termelékenység, árak, bérek és költségek. A jelentés versenyképesség alatt lényegében ezen négy közgazdasági kategória együttesét érti. Amíg az inputok az **okai, feltételei** a versenyképességnek, az outputok pedig az **okozatai, következményei**, addig a közbelső szint közgazdaságtani kategóriái **mérik és mutatják** a versenyképesség jelenlegi szintjét, a megvalósult versenyképességet (revealed competitiveness).

6.2. ábra A versenyképesség piramis modellje Írországban



Forrás: a szerző szerkesztése az ACR (2003: 4) alapján.

A jelentés kiemeli, hogy a gazdaság- és társadalompolitika csak az inputokat (a modell legalsó szintjét alkotó öt tényezőcsoportot) képes **direkt módon befolyásolni**, míg az outputokra indirekt hatásokat gyakorolhat, mivel a nemzetközi verseny üzleti szereplői autonóm módon meghozott döntéseinek következményei jelennek meg az eredménymutatókban. Ebben a felismerésben tetten érhető az is, hogy egy kis nyitott piacgazdaságban a transznacionális cégek döntési központjai (térégi bázisai) más or-

szágokban vannak, így az ír hatóságok sokszor nem tudják partnerként bevonni őket a gazdaságpolitikai döntésekbe.

Ez a modell egy szimpatikus kísérlet a gazdasági-társadalmi-környezeti fejlődés, a nemzetközi versenyképesség és a versenyképességet befolyásoló háttértényezők összekapcsolására. A 2002-es jelentésben még nem szerepelt a piramis, sem a „közvetítő szinten” szereplő közgazdasági kategóriák, hanem csak az inputok és az outputok közötti kapcsolatot nevezték versenyképességnek. Az inputok közé is csak három mutatócsoportot soroltak: üzleti környezet; társadalmi-gazdasági környezet; vállalkozás, termelékenység, K+F és innováció. Azaz a háttértényezők mellett a versenyképesség mutatóit (pl. termelékenység) is itt vették figyelembe.

A piramisban szereplő inputok és outputok résztényezőinek mindegyike komplex, ezért számos mutatóval lehet csak jellemezni őket. Az öt inputtényezőnél összesen 96 mutatót, a közvetítő szintnél 18 mutatót, míg az eredménynél 14 mutatót vettek figyelembe (6.8. táblázat). A mutatókat bizonyos hasonlóság alapján mutatócsoportokba vonták össze, pl. az innováció és kreativitás esetén három (kutatás-fejlesztés; ötletesség és kreativitás; szabadalmak, üzleti alkalmazások és új termékek), az oktatás és szakképzés esetén négy (ráfordítások, részvétel, elsajátított tudás, élethosszig való tanulás) mutatócsoportot alakítottak ki. Az eredménymutatóknál két mutatócsoportot képeztek, makrogazdasági teljesítmény, valamint fenntarthatóság, társadalmi tőke és jövőkép 2015-ig. Összesen 22 mutatócsoportot alakítottak ki.

6.8. táblázat A versenyképesség mérésére alkalmazott mutatócsoportok Írorszáiban

Eredménymutatók (14 mutató)		
Makrogazdasági teljesítmény		Fenntarthatóság, társadalmi tőke és jövőkép 2015-ig
Közvetítő szint (18 mutató)		
Termelékenység	Üzleti költségek	Árak és bérek
Vállalkozókészség és vállalkozásfejlesztés (20 mutató) - vállalkozókészség és vállalkozásfinanszírozás - cégalapítás - cégvezetési készségek - klaszterek, hálózatok és hosszú távú tervezés	Inputok (96 mutató) öt mutatócsoportja	Innováció és kreativitás (15 mutató) - kutatás-fejlesztés - ötletesség és kreativitás - szabadalmak, üzleti alkalmazások és új termékek
Üzleti és munkaerő-piaci környezet (24 mutató) - helyi verseny erőssége és szabályozása - munkaerő-piac - makrogazdasági politika (adózás) - beruházások és külkereskedelmi nyitottság	Gazdasági és technológiai infrastruktúra (22 mutató) - közlekedés - informatikai és kommunikációs technológia - energia hatékonyság - lakásállomány és környezetvédelem	Oktatás és szakképzés (15 mutató) - ráfordítások - részvételi arány - elsajátított tudás - élethosszig tartó tanulás

Forrás: a szerző saját szerkesztése az ACR (2003) alapján.

A 2003. évi jelentésben a 128 mutató közül 35 input, 7 közbenső és 5 output jellegű mutatót elemeztek részletesen, általában grafikonokat, oszlopdiaagramokat is alkalmazva. Az adatokat nemzetközi (OECD, EU) és egyéb üzleti szervezetek (IMD, WEF, KPGM stb.) kiadványaiból vették át, egy-egy mutató esetén 16 országot hasonlítottak össze (főleg fejletteket, az akkori EU-tagállamok közül 10-et, a csatlakozók közül Magyarországot és Lengyelországot, továbbá Japánt, Új-Zélandot, Dél-Koreát és az Amerikai Egyesült Államokat).

Az eredménymutatóknál a makrogazdasági teljesítményhez sorolják a fajlagos kibocsátást (GDP/lakos), a munkanélküliségi rátát, a termékek és szolgáltatások exportját. Míg a fenntarthatóság, társadalmi tőke és jövőképhez a jövedelem egyenlőtlenségeket és az életminőséget. A mutatócsoportoknál megfigyelhetők jól mérhető (pl. közlekedési hálózatra) mutatók, valamint csak felmérések alapján becsülhetők, pl. a helyi verseny erőssége és szabályozása (amit az ismertetett WEF versenyképességi kiadványból vettek át). A mutatók egy része mind az inputokhoz, mind az outputokhoz sorolható, pl. a lakásállomány (lakásépítés) az infrastruktúra része, de az életminőséget is mérheti, illetve a lakásépítési költségek és árak a közbenső szinthez tartoznak.

Az öt inputtényező eltér a közgazdaságtudományban megszokott termelési tényezőktől, de azért bizonyos párhuzamosságok megfigyelhetők: a munka (oktatás és szakképzés), a vállalkozókészség, a technológia (gazdasági és technológiai infrastruktúra) szintén kimutatható. De egyértelműen kirajzolódik, hogy nem a közgazdaságtudomány gazdasági növekedés-elméleteiből indultak ki (nem egy zártnak feltételezett makrogazdaságtani modellből), hanem a **globális versenyt és nyitott gazdaságot alapul vevő üzleti tudományok szemléletéből**, a vállalati versenyelőnyök forrásaiból. Azt is fontosnak tartom, hogy az innovációt és kreativitást, a vállalkozókészséget, azaz a minőségi szempontokat kiemelten kezelik. Véleményük szerint a gazdasági növekedésben az árak és költségek szerepe visszaszorul, mivel egyre inkább a csúcstechnológia és az innováció-vezérelt üzletágak kerülnek előtérbe, amelyek kevésbé költségérzékenyek. De a növekvő írországi bérköltségek, az emelkedő életszínvonal és a fejlődő országok versenye egyre inkább rá is kényszeríti az ír gazdaságot a „tudás-intenzív” tevékenységekre.

A mutatórendszerrel kiemelik, hogy amíg az inputmutatók a jelenlegi helyzetre vonatkoznak, addig a közvetítő szint és az eredménymutatók egy korábbi helyzet következményei, azaz **időbeli elcsúszás, fáziskésés** van az inputok és az outputok között. Másképpen, a jelenlegi eredménymutatók az inputok egy jóval korábbi állapotának következményei. Pl. a középiskolákban jelenleg részt vevő diákok színvonalas informatikai képzése csak évekkel később mutatkozhat meg a termelékenység növekedésében, amikor a diákok végeznek és megjelennek a munkaerőpiacon.

Így ez a mutatórendszer inkább bizonyos mutatók halmaza, amely mutatókat a piramis által sugallt szemlélet alapján rendszereztek. Az említett másik kiadványban, a **Versenyképességi Kihívásban** már összevetik az egyes mutatókat és ezáltal állapítják meg a problémák súlyosságát, jelölik ki a megoldandó feladatokat és fogalmaznak meg javaslatokat megoldásukra. Ebben a társkiadványban az öt inputtényezőt egyenként

elemzik, először a mutatók (és rangsorok) által felvázolt helyzetet értékelve, majd javaslatokat téve a problémák megoldására, kitérve arra is, hogy rövid távon melyik minisztériumnak mi lenne a feladata.

A jelentés mindegyik mutatót csak egyenként, önmagában vizsgálja, összehasonlítva a többi kiemelt országgal, de az öt input mutatócsoportot nem veti össze. Tettek ugyan egy kísérletet, hogy **Írország versenyképességét összemérjék** a másik 15 országgal. Mind a 128 mutató esetén rangsorolták a 16 országot, majd a táblázat szerinti mutatócsoportok alapján értékelték Írország versenyképességét (ACR 2003: 3). Pl. az üzleti és munkaerő-piaci környezetet pozitívnak minősítették, mivel Írország a 16 országot tekintve a társasági adónál 1., a külföldi működő tőkénél 1., a helyi verseny erősségében 13. a rangsorban. A vállalkozókészség és vállalkozásfejlesztés tényezőt vegyesnek tartják, mivel a vállalkozások alapításában a 4., a klaszterek fejlesztésben a 8., az értékláncok kiépítésében Írország a 11. a rangsorban. Azaz a mutatócsoportokat nem egzakt (pl. statisztikai) módszerekkel értékelik, hanem csak „ránézésre” minősítik a többi országhoz viszonyítva. Ennek ellenére úgy vélem, hogy ez a „benchmarking” elegendő a szűk keresztmetszetek kimutatására és a versenyképességet erősítő gazdaságfejlesztési lépések fontosságának megítélésére.

Az Ír Versenyképességi Jelentés egymást követő éves kiadványaiban kirajzolódik a versenyképességgel kapcsolatos felismerések koherenciájának megerősödése. Amíg 1998-ban a gazdasági fejlődés egy elnagyolt fogalmát és mutatórendszerét alkalmazták, addig 2003-ban mind a fogalom értelmezése, mind mérésének modellje, mind a mutatórendszer jóval kiforrottabb. A jelentés a versenyképesség sztenderd fogalmát ötvözi *Porter* álláspontjával: a versenyképesség csak eszköz, amelyik az inputok hatékony hasznosításával hozzásegít a társadalmi-gazdasági célok eléréséhez, az életminőség és a fenntartható fejlődés biztosításához.

6.4. Az eltérő versenyképesség felfogások értékelése

A **makrogazdaságok nemzetközi versenyképességével** kapcsolatban többféle megközelítés létezik, amint az áttekintett példák is mutatják. Egyértelműen leszögezhető, hogy az elméleti közgazdaságtudomány fogalmaira támaszkodva nehezen értelmezhető gondolatokról van szó. A versenyképesség fogalma az országoknál a termelékenység szintjéhez és növekedési üteméhez köthető a globális verseny feltételei között, azaz a gazdasági növekedés, gazdasági fejlődés magyarázatainak egyfajta újrafogalmazásáról van szó.

A globalizációs folyamatok következtében átalakulnak a gazdaságok, egy-egy termék előállítása időnként több országot érint, sokszor nehéz megállapítani egy adott ország hozzájárulásának arányát a végtermékhez. Nagyon elválhat egy országban a megtermelt jövedelem az ott felhasználhatótól, főleg a kevésbé fejlett országokban (pl. a GDP a GNI-től), ezért a gazdasági növekedésnek és az átlagos életszínvonal javulásának üteme eltérő lehet. Továbbá egy-egy befektetői döntés, egy gyár fejlesztése,

avagy bezárása sokszor az adott vállalat más országban levő döntési központjának nehezen áttekinthető alkufolyamataiban dől el, nem az érintett ország gazdasági tényezőitől függ. Ezen új feltételek miatt került előtérbe a versenyképesség sztenderd fogalma, amely nemcsak a nemzetközileg versenyképes tevékenységeket várja el, hanem azt is, hogy az így keletkező jövedelmek (nagyobb részük) az országban maradvá járuljanak hozzá az ott élők életszínvonalának javulásához.

A versenyképesség mérésére alkalmazott mutatórendszereket áttekintve két eltérő szemlélethez sorolhatjuk az álláspontokat, az egyiket „realizált”, míg a másikat „feltételes” versenyképességnek nevezhetjük, azaz „ex post” avagy „ex ante” megközelítéseknek. A két megközelítés nem határolható el mereven, a gyakorlatban mindegyik vizsgálatnál mindkettő bizonyos keveredése figyelhető meg, pl. mindkét rangsormód-szer

Az **„ex post” versenyképesség** (másképpen: revealed competitiveness) a gazdaság múltbeli mérhető teljesítményéből, főleg az **output-jellegű adatokból** indul ki, főbb mutatói: a GDP növekedési üteme, munkatermelékenység, foglalkoztatottság, az exportpiaci részesedés, az országok relatív költségszintje, főleg a munkaerőé, a reálárfolyam stb. (Botos 2000; Éltető 2003; Kovács 1999; Török 1999b). Ebbe a csoportba sorolható a *Világbank* adatbázisa, a *WEF* GCI-indexe és részben az *IMD* mutatórendszere is. Ezen felfogás mutatói egy részének régiókra történő adaptálása nehézkes vagy értelmetlen, mivel pl. regionális monetáris és árfolyam-politikának nincs értelme. Viszont a munkatermelékenységre, foglalkoztatottságra, külkereskedelmi forgalomra, exportpiaci részesedésre, bérköltségekre, a régióknak a többi (országon belüli és kívüli) régióval történő kereskedelmére visszavezetett gondolatokat a programozási (tervezési-statisztikai) régiók versenyképességének vizsgálatához gyakran felhasználják. Ezt a megközelítést „tradicionális regionális versenyképességnek” is nevezik, amely főleg a gazdasági bázis elméleten, a területi multiplikátorok kumulatív hatásának általánosításán alapul (Armstrong-Taylor 2000; Malecki 1997: 15-19; Rechnitzer 1994).

Az **„ex ante” versenyképesség** nem a gazdasági teljesítmény valamely mutatóját, vagy mutatórendszerét, hanem a gazdasági teljesítmény növelésére való képességet, a vállalati versenyelőnyökre ható környezet elemeit, a globális versenyben való sikeres helytállás háttérfeltételeit hangsúlyozza. Idesorolhatjuk a *WEF* MICI-indexét, avagy az *UK* országos mutatóit, amelyek a tudásalapú gazdaság hatásait próbálták megbecsülni. Ez a felfogás elsősorban az **üzleti feltételekre és környezetre, az inputra** koncentrálna, és csak másodsorban a gazdasági teljesítményekre, azaz inkább az okokat elemzi és nem az okozatokat, emiatt gyakran támaszkodik szakértői véleményekre, kérdőíves felmérésekre és főleg becsült adatokat dolgoz fel. A versenyképesség ezen szemléletéből is több gondolat felhasználható a régiók versenyképességének vizsgálatához, főleg a tudásbázis, a kvalifikált munkaerő elsődlegességén alapuló, az agglomerációs hozzá-dék fontosságát hangsúlyozó, a lokalizált adottságok meghatározó szerepét kiemelő regionalista irányzatok támaszkodnak erre a makrogazdasági felfogásra (Maskell et al 1998). Viszont meg kell jegyezni, hogy ezen mutatók alapján hasonló versenyképességűnek tekintett régiók között nagy eltérések lehetnek a gazdasági teljesítményt (a

GDP-t) tekintve, pl. hiába hasonló az infrastruktúra minősége, ha a vállalatok teljesítményében ez nem tükröződik. Az is fontos, hogy az átalakuló országokban, így hazánkban is a gazdasági és intézményi feltételek egészen mások, mint amit a piacgazdaságokra kidolgozott elméletek figyelembe vesznek, emiatt a versenyképesség javítása is némileg eltérő lépéseket igényel (Csaba 2002).

Amíg az „ex post” jellegű megközelítések inkább a közgazdaságtudomány, addig az „ex ante” felfogások a gazdálkodástudomány szemléletéhez állnak közelebb. Megfigyelhetők az „ex post” és „ex ante” típusú mutatók közötti ellentmondás feloldására tett kísérletek is, amikor egy olyan komplex indexet próbálnak elkészíteni, amelyik összegzi a versenyben történő helytállás mérését és várható javulását (a jövőbeni képességet). Napjainkban megjelentek azok az eljárások is, amelyek a különböző mutatókat nem izoláltan kezelik, hanem a mutatók közötti összefüggéseket is megpróbálják figyelembe venni, azaz egy logikai szerkezetet is megadnak a versenyképesség értelmezésére. Ilyennek tekinthető *Porter* MICI-indexe, illetve az írországi versenyképességi piramis. Ezen gondolatokhoz áll közel a regionális versenyképesség piramismodellje is, amelyet a 8. fejezetben ismertetünk.