

Versenyképesség értelmezésének változása a múlt század közepétől napjainkig

A *nemzetközi versenyképességet* sokan a komparatív előnyökkel magyarázták, amelyet a külkereskedelemben tudnak az adott országok realizálni. Tehát szerintük az a gazdaság versenyképesebb, amelyikben a komparatív költségek alacsonyabbak, azaz export árelőnye van. Azonban létezik más megközelítés is, ami a versenyképességi pozíciót piaci részesedéssel s az export volumenével méri. Van, aki ez utóbbi helyett az export értékével számol, azaz azt tekinti versenyképesebbnek, aki nagyobb mértékben tudja kivitelét növelni. Ennél pontosabb képet ad az export GDP-hez viszonyított aránya, hiszen az minél nagyobb, annál inkább képes az adott nemzetgazdaság kihasználni a kapacitásait, illetve bővíteni. E mellett lényeges elemezni a külkereskedelmi mérleg egyenlegeit, s az import exportfedezettségét is. A jelenlegi globalizált világban már komplexebb megközelítés szükséges.

A *vállalati versenyképesség* szintén aktuális kérdés, amely leginkább a vállalatvezetőktől követel meg nagy figyelmet. Tekintettel kell lenniük, ugyanis nemcsak az árra, a minőségre, a keresleti viszonyokra, a vállalati struktúrára/stratégiára, tényezőellátottságra, és a kapcsolódó/támogató iparágakra, a kormányzati intézkedésekre, hanem a vállalaton belüli emberi erőforrás gazdálkodásra is, a szociális tényezőkre, valamint a vállalatok közötti együttműködés kérdésére is.

A tanulmány bemutatja a versenyképesség fogalmának és a ráható, figyelembe vett tényezőknek bővülését.

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F19

Kulcsszavak: versenyképesség, verseny

1. A versenyképesség elméletének változása

A versenyképességről szóló szakirodalom igen terjedelmes. Az idő folyamán azonban a szó jelentése változásokon ment keresztül.

Adam Smith még abszolút előnyről, majd RICARDO komparatív előnyről beszélt. Heckscher és Ohlin szerint viszont – tökéletes versenyt feltételezve – versenyelőnye annak van, amelyiknek több tőkéje, munkaereje van, illetve annak a terméknek van amelyikből sok van. A termelési tényezők szerintük úgy áramlanak, hogy az a kiegyenlítődés irányába hat. Leontief (1954) azonban rámutatott, hogy ez az elmélet az amerikai külkereskedelemre nem igaz, így felhívta a figyelmet annak hiányosságaira. Vernon (1966) továbbfejlesztette a Heckscher-Ohlin modellt, s megteremtette a termék(élet)ciklus elméletet. E szerint az innovátor gazdaságok a termékexportból jutnak először nyereséghez, majd az érettség

¹ PhD hallgató, Szent István Egyetem, Közgazdaságtani Intézet, 2103, Gödöllő, Páter Károly u. 1., E-mail: Hurta.Hilda@gtk.szie.hu

szakaszában a profitot a technológia átengedése eredményezi. Ezek azonban mind *statikus* elméletek voltak.

Balassa Béla (1965) nevét a komparatív előnyök elméleti háttérének kidolgozása, illetve ennek empirikus igazolása kapcsán szükséges megemlítenünk, hiszen jelentős szerepet játszott benne. Az ő nevéhez köthető az implicit vagy feltárt komparatív előny, amelynek angol rövidítése az RCA (Revealed Comparative Advantage) adta a mutató elnevezését. E mutató ex post mérető az exportpiaci részesedés alapján, az adott ország termékének világpiaci részesedését kell elosztani az ország világkereskedelmi részesedésével – tökéletes verseny feltételezése mellett. A mutatót számos bíráló érte, de a korrekciós javaslatok (bővebben: Fertő, 2003) sem nyújtottak minden problémára megoldást.

Láfay (1992) szerint a komparatív előnyt el kell különíteni a versenyképességtől, mivel előbbi az országokon belül, míg az utóbbi országok között értelmezhető. TÖRÖK (1986) szerint tényleges komparatív előnnyel minden ország rendelkezik, amelyik a világkereskedelemben exportórként megjelenik. Ugyanakkor SZABÓ (1997) rávilágít, hogy a komparatív előny szerepe elenyésző a világszerte jellemző támogatási verseny következtében.

Porter 1990-ben megjelent könyve nagy áttörést hozott a versenyképességi elemzésekben. Az első olyan megközelítést mutatta be, amely dinamikus, vagyis az időtényező szerepét nem hagyta figyelmen kívül. Később foglalkozik az iparágak versenyképességével és a földrajzi koncentrációval, amellyel már Krugman (1991) is foglalkozott. Ez utóbbival kapcsolatban bemutatja, hogy a versenyelőnyökkel rendelkező iparágak néhány térségben koncentrálnak egy adott országon belül.

Majoros (1997) rávilágít, hogy a versenyképesség fogalmának megítélése jelentős változáson ment keresztül. Míg az 1960-as évekig a versenyképesség egy pozitív fogalmat takart, addig napjainkra ez a szó az életben maradáshoz, illetve nem teljesítéséhez a „pusztulást” jelenti.

A versenyképesség fogalmainak alapja azonban Botos (2000) szerint minden esetben a termék versenyképessége, melyben Mizik (2004) szerint jelentős szerepet játszik a piac értékítélete. Porter (1990) után Pitti (2002) is említi, hogy makroszinten mért versenyképesség esetén szem előtt kell tartani, hogy csak versenyképes vállalatokkal lehet egy ország versenyképes.

A közgazdaságtan az elmúlt néhány évtizedben átalakulóban van. Egyre több szociológiai, viselkedéstudományi megfontolást vonnak be a közgazdaságtani kutatók vizsgálataikba. A korábbi elemzési területeket, amely a piacra és a termelés szűkösségére

korlátozódott, egyre jobban kiterjesztik, s bevonnak ezeken túlmutató jelenségeket, az emberi viselkedés területeiről.

Stimmel (1973) megfogalmazza, hogy a javak fizikai tulajdonságai elszakadnak a hasznosságuktól azok a társadalmi tulajdonságaihoz kapcsolódnak. Ez az interdependens hasznosság, vagyis a különféle javak nyújtotta élvezet más személyek által birtokolt javak hasznosságától való függése.

Veblen is, már 1975-ben beszélt eredeti és másodlagos hasznosságról, amely alatt azt értette, hogy néha a tárgyakért magasabb értéket fizetnek, mint azt mechanikai felhasználhatóságuk indokolná, ugyanis emberi érzelmek, tulajdonságok befolyásolják azt, így például kevélység, magamutogatás, hivalkodási hajlam, hiúság.

Mindazon által a racionális, analitikus megközelítés megmarad a közgazdaságtani tudomány alapelveihez híven. A gazdasági folyamatokban jelen lévő kiegészítő motivációkat figyelembe véve, így még pontosabb eredményekre vezetnek. Hiszen az egymástól független hasznossági függvényeket maximalizáló, egymás iránt közömbös szereplőkre alapozott előrejelzések, csak részben írják le a gazdasági történéseket, bár tény, hogy a legalapvetőbb mozgatórugó az önérdék.

Hámori (1994) leírja, hogy a közgazdaságban egyre terjednek az emberi kapcsolatokra alapozott vizsgálatok, azaz megmarad az önérdék és az egyéni fogyasztói melegegedettség, de számos új motivációt vonnak be, így altruizmus, megbízhatóság, méltányosság, rossz indulat, csalás, hiúság, irigység, káröröm, részvét, amelyek erőteljesen befolyásolják a gazdasági játékokat.

Az elemzési területeket azonban folyamatosan bővítik, s bevonnak jelenségeket az emberi viselkedés területeiről. A teljesen racionális ember mellett figyelembe veszik a vallásos, a hiú, elvakult, szenvedélyes, agresszív, bosszúálló embert, aki nem hideg fejjel gondolkodik, s nyereségét maximalizálni akaró egyénként jelenik meg. A gazdasági folyamatokban jelen lévő kiegészítő motivációkat figyelembe vétele még pontosabb eredményeket eredményez. Hámori (1998)

2. Versenyképesség összetevői

Nemzetgazdasági szinten ehhez magas hozzáadott érték és pozitív külkereskedelmi egyenleg járul, amiben jelentős szerepet játszik a politikai-gazdasági-társadalmi környezet, valamint a technológia.

Mikroszinten a versenyképességnek fontos eleme a piaci igényeknek való megfelelés, valamely termelékenységi mutató tartós és magas szintű teljesítése, és a kiváló minőség.

Két vállalat egymásnak vetélytársa lehet egy szempontból, ugyanakkor együttműködhetnek egy másik cél érdekében. Kocsis és Szabó (2000) megfogalmazzák, hogy bár az együttműködés nem új keletű jelenség, napjainkban egyre nagyobb tért hódít a verseny mellett. A horizontális kapcsolatok után a vertikálisak is megjelentek, majd napjainkra csaknem az összes gazdasági szektor érintett a kooperációban, s a folyamat nemzetközi színtere is tágul.

3. A vállalati szinten mért versenyképesség tényezői

Porter (1990) gyémánt modellje négy tényezőcsoportot határozott meg, amelyek a versenyképességet befolyásolják, ezek a keresleti viszonyok, a vállalati struktúra/stratégia, tényezőellátottság, és a kapcsolódó/támogató iparágak, amelyeket kiegészítik a kormányzati intézkedések és a véletlenek hatásai. Modellje támadható volt, mivel nem vette figyelembe az a már akkor egyre erősödő globalizáció hatásait. A versenyelőny véleménye szerint az alacsony költségben és az egyedi és kiváló minőségű termékekben, azaz a termékdifferenciálásban jelenik meg, ezek háttérben termelékenység áll. A nemzetközi versenyképesség nézete szerint nem makrogazdasági tényezők függvénye, így a befolyásoló összetevők igen változatosak.

Salvoara és Vaahtera (1990) munkájukban a mérleg és az eredménykimutatás alapján a termelési költség, piaci részesedés, profit és finanszírozás hatásait vizsgálták a versenyképesség növekedésében. Szerintük a vállalati szinten mért versenyképesség a piac egy részének meghatározott termékkel való ellátását jelenti.

Rugman és D'Cruz (1993) kibővítette a gyémánt modellt, de mivel csak két ország gazdasági kapcsolatainak viszonylatára, ez az ún. kettős gyémánt modell sem volt alkalmas a globalizáció hatásainak figyelembe vételére.

Henriot (1995) munkájában megjelenik, hogy a legszűkebben vett értelmezésen túl, amely az árhoz kapcsolódik a versenyképesség esetén, figyelembe kell venni az áron kívüli tényezőket is, mint például a minőség javulást, amely miatti árnövekedés nem nevezhető a versenyképesség romlásának. A minőség előtérbe került, azonban nehezen mérhető.

Török (1996) megfogalmazásában a versenyképesség csak relatívan mérhető, a külkereskedelmi előnyökkel összehasonlítva. Későbbi munkájában (TÖRÖK (1999)) egy új és meghatározó tényezővel számol, a tudással.

Major és Varga (1998) is egy lényeges körülményre világít rá, hogy nem lehet a versenyképességet pusztán költség és jövedelem oldalról megítélni, hanem a döntés során a hosszú távú társadalmi érdeket is számításba kell venni.

Hoványi (1999), aki Rugman és D'Cruz modelljét fejlesztette tovább, hármas gyémántjának első szintje a gazdaság alakulását vizsgálja az adott vállalat országában, második szintje a változások okát keresi, a harmadik pedig a globális jelenségek kapcsolódására összpontosít, így már alkalmas az internacionális légkörrel való kalkulálással.

Lengyel (2000) szerint a mikro szintű versenyképesség főbb tényezői a piaci részesedés, a jövedelmezőség növelése, és az üzleti sikerek.

Findrik és Szilárd (2000) mikroszinten a versenyképesség meghatározására a piaci részesedést és a profit alakulását javasolják.

Salvatore (2002) nyolc tényezőt határozott meg, amelyek a versenyképességet befolyásolják: a hazai gazdaság ereje, internalizáció, kormányzat, finanszírozás, infrastruktúra, menedzsment, tudomány és technológia, valamint a lakosság.

Chikán és Czakó (2003) szerint jelentős a kormányzat szerepe a prioritások meghatározásában és az erőforrások allokálása területén.

Jelentős termelés- és exportnövelő, piaci kapcsolatbővítő, illetve szerkezet átalakító, valamint technológiafejlesztő és innovatív hatással jár a *külföldi tőke beáramlása, és külföldi beruházások* megvalósítása. (Kiss, 2001; Losoncz, 2004)

A külföldi tőkét azok az országok vonzzák, ahol kedvező a tényezőellátottság, vagyis olcsó a munkaerő, ugyanakkor képzett, rugalmas a munkaerőpiac, fejlett az infrastruktúra, kedvező a földrajzi fekvés, alacsony a termelési költség, azaz a megtérülési feltételek kedvezőek. Ha ezen felül az adott ország további kedvezményeket nyújt, még kedvezőbbé teszi a tőkebeáramlást, például adókedvezményekkel, állami megrendelésekkel, beruházástámogatással, munkahelyteremtés és képzés finanszírozással, s egyéb befektetés ösztönző eszközökkel. A kedvező politikai és gazdasági helyzet tovább növeli a valószínűséget. Ide tartozik többek között a privatizáció, az előnyös tulajdonhoz jutás, a kedvező és kiszámítható monetáris politika, valutakonvertibilitás, árfolyamstabilitás, konszolidált bankrendszer, fejlett adórendszer, külkereskedelmi nyitottság, csökkenő infláció, adminisztrációs eljárások egyszerűsége, makrogazdasági mutatók kedvezősége és stabilitása, politikai biztonság, korrupció mértéke, gazdaságpolitikai irányvonalának folytonossága az egymást követő kormányok esetében. (Kiss, 2001; Losoncz, 2004)

Belső tényezők közül meghatározó a *humán tényező*, a már említett munkaerő ára, továbbá annak minősége, termelékenység, adaptivitása, tanulási készsége, innovatív képessége, teljesítményorientáltsága, mobilitása. (Kiss, 2001)

A munkaerő minőségét, összetételét alapvetően a nemzeti oktatás és szakképzés stádiuma, illetve az oda irányuló beruházás határozza meg. A „tudásalapú társadalom”, a „szellemi tőke gyarapítás” fontosságának időbeli felismerése nélkülözhetetlen előfeltétele a folyamat beindításához. (Kiss, 2001)

A versenyképességet hosszú távon leginkább meghatározó tényező, a *munkatermelékenység* terén Magyarország teljesítménye az 1990-es években nemzetközi összehasonlításban kiemelkedő volt. (Losoncz, 2004)

Napjainkban – írja Szabó és Kocsis (2003) – az egyre erősödő versennyel megnőtt a foglalkoztatottak igénybevétele, a munkaidő hossza, a munka mennyisége, ugyanakkor a minőségi követelmények is emelkedtek.

Oblath és Péntes (2004) szintén azt fogalmazzák meg, hogy rövidebb távon meghatározó lehet az ár-, illetve a költség-versenyképesség alakulása, közép-, illetve hosszabb távon a minőségi versenyképességet meghatározó minőségi tényezők szerepe a döntő.

Következően említhető versenyképesség eléréséhez és a modernizálódáshoz elengedhetetlen *kutatás és (technológiai) fejlesztés*. (Kiss, 2001)

A fejlődés *strukturális átalakulással*, szerkezeti váltással jár együtt. A hagyományos ágazatokban (bányászat, mezőgazdaság, munkaintenzív iparágak) ez termelési, foglalkozási és külkereskedelmi arányvesztést eredményezett, a magas hozzáadott értékű, technológia-, és tudásintenzív iparágak, és szolgáltatások javára (Kiss, 2001).

Az *állam* szerepe a belső tényezők alakításában jelentős. A globalizációval az államra megváltozott szerep hárul, tevékenységének korlátozásának igénye merül fel, hiszen a túlzott állami beavatkozás *akadályozza* a versenyképesség növekedését. Ezzel nem kerül ellentmondásba az, hogy bizonyos területeken viszont aktív szerepvállalásra van szükség a kormányzat részéről. Szűkül az állam tulajdonosi szerepe (privatizáció), továbbá visszaszorul újraelosztó, támogató és közvetlen irányító szerepe is. Ugyanakkor jelentős szerepe marad többek közt gazdaságpolitika kidolgozása, infrastruktúra fejlesztése, szakképzés, egészségügy, környezetvédelem támogatása, beruházások, külföldi tőke beáramlásának ösztönzése területén. (Findrik, Szilárd, 2000; Kiss, 2001; Losoncz, 2004)

Jelentős szerep jut a *társadalmi tényezőknek* is a fejlődés minél magasabb szintjének elérésében, és a szociális feszültségek enyhítésében. Így a társadalmi kohézió, a gazdasági

szereplők közötti együttműködésnek, konszenzusnak, fogadókészségnek, s az összehangolt állami és civil szervezőmunkának. (Kiss, 2001; Losoncz, 2004; Erdész, 2004)

Számításba kell venni továbbá a kultúrát, mentalitást, attitűdöt, értékeket, jogrendet, fizikai, kereskedelmi és pénzügyi infrastruktúrát, a logisztika, államigazgatás, környezetvédelem minőségét, társadalmi stabilitást, belső és külső biztonságot, stb. is. (Findrik, Szilárd, 2000; Kiss, 2001; Losoncz, 2004; Erdész, 2004)

G. S. Becker a viselkedéstudomány klasszikusa, 1992-ben kapta meg a közgazdaságtani Nobel-díjat. Kétségtelenül a közgazdaságtan intenzív (vagyis gazdasági problémák elemzésébe új tényezőket beépítő) és extenzív (nem gazdasági problémákat ökonómiai eszköztárral vizsgáló) átalakulása folyik, amelynek egyik élharcosa ő. Véleménye szerint a közgazdaságtani szemlélet különös erőssége éppen az, hogy az emberi viselkedés széles skáláját fogja át. (Becker, 1976)

A mikroökonómiai elemzés továbbfejlesztője szerint az emberi magatartást a legkülönbözőbb területeken (párvalasztás, válás, gyermekvállalás, faji megkülönböztetés, bűnözés stb.) ugyanazok a törvényszerűségek irányítják. Az ember ésszerű és a haszon maximalizálására irányuló magatartásával nemcsak a gazdasági cselekvést akarja megmagyarázni, hanem az emberi magatartás teljességét is. Véleménye szerint a hasznosság nem közvetlenül a javaktól és a fogyasztói tőkeállományoktól függ, hanem olyan, a háztartás által előállított „termékektől”, mint az egészség, a társadalmi rang, a hírnév és a testi örömök. (Becker G. S. – Stigler G. J. 1989)

Szabó, Kocsis (2003) szerint a piaci sikerességhez nem elegendőek a szűk értelemben vett közgazdaságtani paraméterek figyelembevétele, igen nagy jelentősége van a partnerek közötti bizalomnak, megbízhatóságnak. Hasonlóan nagy fontosságú a felek együttműködési képessége. Véleményük szerint a verseny nem zárja ki a kooperációt.

Kocsis, Szabó (2000) leírják, hogy a játékelmélet szerint a szereplők, akik versenyeznek egymással, akkor hajlandóak együttműködni egymással, ha a közöttük lévő kapcsolatok végtelenül sokszor ismétlődnek, és közöttük bizalom alakul ki. A kooperatív játékok összhaszna mindig magasabb, mint bármelyik másik változatban elérhető haszon. Logikus lenne tehát, hogy mindenki ezt a stratégiát válassza. Miért nem cselekszenek így? - tesz fel a kérdést. Magyarázatukban felhívják a figyelmet a történelmi és intézményi elemekre.

Barry J. Nalebuff és Adam Brandenburger 1997-ben megjelent könyvük címében egy új fogalmat vezetnek be, ez a *Co-opetítio*, vagyis kooperáció, a kooperáció és a kompetíció szavak összevonásából. Véleményük szerint néhányan úgy látják az üzleti tevékenységet,

mint pusztán versenyt. Úgy gondolnak az üzletre, mint egy háborúra, és úgy vélik, nem nyerhetnek anélkül, hogy valaki más ne veszítsen. Mások úgy látják az üzleti tevékenységet, mint egy együttműködő csapatot, és társas viszonyt. De az üzlet mindkettő. A szó maga azonban Ray Noordától származik a Novell alapítójától.

Folyóiratokban számos példa található, erre a napjainkban igen népszerű, összetett működési formára. Leggyakrabban az információ technológiával kapcsolatban emlegetik, így a Microsoft, az Apple és a többi informatikai eszközökkel foglalkozó cég kapcsán merül fel. A számítástechnikai ipar az, ahol a lelelkesebben használják ezt a koncepciót, ahol is a stratégiai szövetségek igen általánosak annak érdekében, hogy új termékeket fejlesszenek, és új piacokat hódítsanak meg, különösen a szoftver és a hardver cégek között. De ugyanez a helyzet az internet kapcsán is, ahol a szoftverekkel versengeni és együttműködni is lehet egyidőben.

Az elemzők szerint az, ahogy néhányan megfogalmazzák „együttműködni az ellenséggel” trend tovább fog folytatódni. A kooperáció kifejezést mára szabadon használják, akár egy csoport képességeire, akár egy emberre, aki(k)nek munkaterhelését kezelni kell egy irodában.

Lawrol (2004) szerint a kooperáció a vállalatok válasza napjaink komplex problémáira. Azonban van kockázata annak, hogy ha vállalatok egy tevékenységben együttműködnek, jobban megismerik egymást, mégpedig az, ha valamikor, valamilyen tevékenységben versenytársak lesznek, nemcsak ők fogják az ellenfelet jobban ismerni, hanem ők is tudni fogják a gyenge pontokat.

4. Makro szinten mért versenyképesség tényezői

A világgazdaság a fejlődés egy újabb szakaszába lépett a múlt század végén, amelyet *globalizálódás*nak neveznek. Ez a termelési tényezők – áruk, szolgáltatások, munkaerő, tőke, és a pénz – minden eddigi mértéket felülmúló áramlását jelenti. E lüktetésből való kimaradás egy ország számára elképzelhető, hogy fejlődésének, s versenyképessé válásának akadályává válik. (Kiss, 2001; Losonc, 2004)

A globalizáció a múlt század kilencvenes éveiben felgyorsult. Az első állomása a piacgazdaságra való áttérés volt a most csatlakozott országok körében. Ez végbement és lezárult. A továbbiakban két tényezőre kell összpontosítani, egyrészt be kell illeszkedni az új kibővült Európai Unió döntéshozatali és gazdasági rendjébe, másrészt meg kell kezdeni a gazdasági felzárkózást. A külső környezeti élénk változása, versenyképesség változatlan

szinten maradása mellett is, a társadalmi-gazdasági egyensúlyviszonyok romlásával járhat. Különösen igaz ez nagy nyitottságú, s nagy sebezhetőségű kis országokra, ahol éppen ezért a gazdaságpolitika legfőbb prioritása a versenyképesség folyamatos erősítése kell, hogy legyen a cél, azaz a globalizációba való beilleszkedés lehetséges és legmegfelelőbb módjának megtalálása, a nemzetközi verseny előnyeinek kihasználása nemzeti értékeink megőrzése mellett, illetve pénzügyi oldalról azt védeni, hogy valutáik ne legyenek kitéve világméretű spekulációs tőke mozgásoknak. (Findrik, Szilárd 2000; Kiss, 2001; Losoncz, 2004; Vértes, 2004)

Salovaara és Vahhtera (1990) szerint ország szinten az exportképesség jelenti a versenyképességet. Boda és Pataki (1995) szerint exportképesség, illetve tőkevonzó képesség jelenti a versenyképességet.

Majoros (1997) szerint a nemzeti versenyképesség az ország életszínvonalának alapja és a teljes – versenyképes és kevésbé versenyképes vállalatok összességét és azok - gazdasági környezetet jelenti. Véleménye szerint a legfontosabb tényező a nemzetközi versenyképesség, aminek legfontosabb összetevője a technikai színvonal, s kiemelkedő végeredménye a külgazdasági teljesítmény. A versenyképesség alapja nézete szerint a strukturális hatékonyság, ami a mikro- és makrogazdasági hatékonyság együttese. Vagyis a nemzetközi versenyképesség nem más, mint a nemzetközi munkamegosztásban való részvétel hatékonysága, vagyis több mint a költségelőny vagy a külgazdasági teljesítmény.

A globalizáció az Európai Unió Bizottsága (Comission (1998)) szerint is a versenyképesség egyik meghatározó alapja, s így az általuk megnevezett négy tényező a technológia, nemzetközi vállalatok, nemzetközi pénzpiacok és nemzetközi intézmények.

Lengyel (2000) szerint a versenyképesség magas szintű termelékenységet jelent, s amihez szorosan hozzátartozik a magas jövedelem és a foglalkoztatás. A makro szintű versenyképesség tényezői a növekvő export, a külkereskedelmi többlet, vagy a kibocsátás növelése.

Findrik és Szilárd (2000) szerint a *nemzetközi versenyképesség* a nemzet azon képessége, amely alapján olyan társadalmi-gazdasági környezetet teremt, amelyben a gazdasági szereplők és a nemzet egésze leginkább képes tartós hozzáadott érték teremtésére. Megállapítják, hogy a versenyképesség tényezőinek jelenlegi és múltbeli, de mára tárgyiasult következményei határozzák meg a versenyt. Kutatások is igazolják (Kiss, 2001), hogy a *történelmi múlt*, a múltbeli kötődések és függőségi viszonyok alapvetően befolyásolják a modernizáció ütemét és sikerét, ide értve a gazdasági, politikai, társadalmi és kulturális szintet. A nemzetközi versenyképesség szerintük a nemzet azon képessége, hogy tartósan tud

a világpiacon elismert hozzáadott értéket létrehozni, tehát az a gazdasági képességek versenye.

Salvatore (2002) szerint a versenyképes az az ország vagy vállalat, amely nagyobb jólétet biztosít a világpiacon, mint versenytársai. Az általa használt többtényezős termelékenység mérés azonban indirekt, s az igen alacsony korrelációs kapcsolat – az egy főre jutó GDP és az életszínvonal között – miatt megkérdőjelezhető.

Losoncz (2003) a versenyképesség legfontosabb összetevőinek a munkatermelékenységet, munkaerőköltséget, valutaárfolyamot és a belföldi árakat tartotta.

Szabó (2003) megfogalmazásában a nemzetközi versenyképesség a relatíve magas hozzáadott-érték növekményt elérő ország esetén áll fenn. Két meghatározó tényezője a termelékenység színvonala és a tőke jövedelmezősége.

Az OECD (2003) megfogalmazása szerint a *versenyképesség* egy ország előnyeinek és hátrányainak fokmérője, amellyel a nemzetközi piacon képes termékeit értékesíteni. Ennek mérésére két különböző mérési módot vettek számításba, amelyek a feldolgozás hazai és a versenytársak egységnyi munkaerőköltségén és az áruk export egységértékének különbségeiből adódnak, amelyeket közös valutában fejeznek ki.

5. Versenyképesség mérésének lehetőségei

Krugman (1994) úgy vélte, hogy a nemzetközi versenyképesség nem releváns, a nemzetek közötti verseny különbözik a vállalatok közöttiétől. Dunning azonban 1995-ben már elfogadta a versenyképesség ilyen irányú felosztását.

Henriot (1995) szerint a mérés igen fontos problémája a versenyképesség meghatározásának, azaz nem mindegy milyen mutatókat használunk

A versenyképességet tehát különböző szinteken mérhetjük. Termékszintű termelékenység értelmezés a vállalati üzleti stratégia vagy marketing érdeklődés körébe tartozik. A mikrogazdasági szint a vállalati szektor eredményességére utal. A mezoszintet az iparágak alkotják. A versenyképesség regionálisan is értelmezhető, ahol a régiók közötti azonosságok és különbségek vizsgálatára kerül sor. Makrogazdasági megközelítés középpontjában az egyes nemzetgazdaságok versenyképességének vizsgálata áll. (Losoncz, 2004)

A mikroökonómiai faktorok hatást fejthetnek ki makroszinten is. Az idők folyamán egyre több és több kiegészítő tényező bevonása, pontosabb és pontosabb eredményeket eredményeznek, habár a fő összetevők hatásai a meghatározóak.

6. Versenyképesség mérése vállalati szinten

Kozma (1994) szerint a versenyképesség összetett jelenség, de egy-egy árcikk hozzájárul a vállalat elvárt nyereségéhez, ezt az alábbi módon számította:

$$C'_i = \frac{h'_i}{H'_{\text{elvárt}}}, \text{ ahol}$$

h_i tényleges (a haszon és a lekötött tőke hányadosa),

H_i az elvárt haszonráta.

Értelmezésében így versenyképes ország az, ha vállalatai elérik az elvárt hozamszintet és ehhez nincs szükségük külső segítségre (pl. nem szorulnak gazdaságtalan exportra).

Versenyképesség mérése makroszinten

Bruno (1965) nevéhez fűződik a versenyképesség mérésére alkalmas a DRC (Domestic Resource Cost – Hazai Erőforrásköltség) mutató kidolgozása. Számítása a következő:

$$DRC = \frac{RC}{VA^b} = \frac{\sum_{j=k+1}^n a_j V_j}{P^b - \sum_{j=1}^k a_j P_j^b}, \text{ ahol}$$

RC: belföldi erőforrások költsége,

VA^b : külpiaci áron számított hozzáadott érték,

j (1→ k): importálható (kompetitív) ráfordítások,

j ($k+1$ → n): elsődleges (nem importálható) erőforrások,

a_j : a j -edik importálható ráfordításból a termékegységre jutó ráfordítás,

V_j : a j -edik elsődleges erőforrás használdozati költsége/árnyékára (belföldi áron),

P^b : a termék külpiaci ára,

P_j^b : a j-edik importálható ráfordítás külpiaci ára.

A mutató a termék előállításához szükséges termelési tényezők és (világpiaci áron értékelt) inputok – használdozatot is figyelembe vevő – összes költségét hasonlítja össze a külpiaci árakon számított hozzáadott értékkel. Amennyiben a DRC értéke 1 alatti a nemzetközi kereskedelemben versenyképes lehet adott termék.

Ehhez hasonló BRC (Bilateral Resource Cost – Bilaterális Erőforrásköltség) mutató a bilaterális versenyképesség mérésére szolgál. A számlálóban a kiválasztott ország adott termékének (termékeinek) a belföldi előállításakor felmerülő használdozati költsége szerepel. Ha a BRC értéke 1 alatti, akkor az adott termék belföldi előállítása a vizsgált vonatkozásban versenyképes lehet.

A mutatócsaládhoz tartozik a belpiaci versenyképesség mérésére alkalmas PCR (Private Cost Ratio – Belföldi Költségráta) mutató is. Itt a számlálóban a belföldi termelési tényezők költsége szerepel, míg a nevezőben a belföldi áron számított hozzáadott érték. Ha a $PCR < 1$, akkor érdemes az adott terméket előállítani.

Cockburn et al. (1998) szerint versenyképes az, aki a termék értékesítésekor profitot realizál. Ennek elérése érdekében a versenytársakénál olcsóbban kell, hogy tudjon termelni, vagy ugyanolyan áron jobb minőséget kell tudnia előállítani. Ezek a költségelőny kritériumai.

Török (1999) az export/GDP-t és az import fedezettségét határozta meg, mint a egy ország versenyképességének mutatóit.

Lengyel (2000) szerint a versenyképesség meghatározható a GDP-vel, munkateremlékenységgel és a foglalkoztatási rátával.

Makrogazdasági szinten meghatározott versenyképesség több, mint a gazdasági szereplők versenyképességének összessége, hiszen hozzáadódik az általános üzleti környezet, a gazdaságpolitika. Hosszútávon a tágran értelmezett mikro- és makrogazdasági versenyképesség határozza meg az egyes országok gazdasági növekedési ütemét és az egy főre jutó GDP színvonalát. (Losonc, 2004)

Felvetődik azonban a kérdés, hogy létezik-e olyan szám, amivel a valóságnak leginkább megfelelően ki tudjuk fejezni egy adott ország, illetve nemzetgazdaság versenyképességét? Lehetséges-e a számos megközelítés módot úgy összesíteni, hogy egy matematikai modellt alkotva valóban arra kapunk adatot, amire a választ kerestük. (Findrik, Szilárd, 2000)

A versenyképesség nem egy állapot, mely statisztikailag állomány jellegű mutatókkal fejezhető ki. A versenyképesség egy dinamikusan megújítandó, számos összetevővel rendelkező folyamat, így mérésére is folyamat jellegű mutatókat kell használnunk. (Findrik, Szilárd, 2000)

A *nemzetközi versenyképességet* sokan a komparatív előnyökkel magyarázták, amelyet a külkereskedelemben tudnak az adott országok realizálni. Tehát szerintük az a gazdaság versenyképesebb, amelyikben a komparatív költségek alacsonyabbak, azaz export árelőnye van. Azonban létezik más megközelítés is, ami a versenyképességi pozíciót piaci részesedéssel s az export volumenével méri. Van, aki ez utóbbi helyett az export értékével számol, azaz azt tekinti versenyképesebbnek, aki nagyobb mértékben tudja kivitelét növelni. Ennél pontosabb képet ad az export GDP-hez viszonyított aránya, hiszen az minél nagyobb, annál inkább képes az adott nemzetgazdaság kihasználni a kapacitásait, illetve bővíteni. E mellett lényeges elemezni a külkereskedelmi mérleg egyenleget, s az import exportfedezettségét is. Ezek alapján belátható, hogy a jelenlegi globalizált világban már komplexebb megközelítés szükséges. Findrik és Szilárd (2000) ezt a következőképpen teszi meg: *Nemzetközi versenyképesség* a nemzet azon képessége, amely alapján olyan társadalmi-gazdasági környezetet teremt, amelyben a gazdasági szereplők és a nemzet egésze leginkább képes tartós hozzáadott érték teremtésére.

Hoványi (2000) szerint globális tőkeáramlással, az óriásvállalatok világméretűvé táguló termelési és szolgáltatási tevékenységével, a műszaki fejlődés és az idő felgyorsulásával, amit az informatika fejlődése váltott ki, továbbá a nagy- és óriásvállalatok koncentrációjával, a termelési hálózatok kialakulásával, új kihívásokkal kell a gazdálkodó szervezeteknek szembe nézniük. Ezek egyúttal a versenyelőnyök klasszikus felfogását is módosították. Egyre nagyobb lett olyan új erőforrások jelentősége, mint az információ, innovációs készség, rendszerszemléletű vállalatirányítás, környezethez való komplex illeszkedés és az idővel való gazdálkodás. Ezeknek az új erőforrásoknak és a globalizációnak hatására a nemzetközi versenyképesség súlypontja, véleménye szerint áttevődött a mikrogazdasági szférába. S végül a már ne ma kisebb ráfordítás juttat versenyelőnyhöz, hanem az erőforrás nagyobb határfoka, amit legtöbbször a nagyobb ráfordítás tesz lehetővé.

A makroszintű versenyképesség számításához két kiadvány nyújt segítséget. Az egyik a World Competitiveness Yearbook, a másik pedig a The Global Competitiveness Report. Előbbi szerint a versenyképességnek hard és soft kritériumai vannak. A hard kritériumoknak lehetnek rövidtávú hatásai, s mérése viszonylag könnyű. A soft kritériumok azonban csak hosszútávú következményekkel jár és nehezen számszerűsíthetőek (például a humán tényező).

A versenyképességi rangsor megalkotásához több száz tényezőt vesz figyelembe, azonban azonos súllyal kezeli őket, ami problémát jelent.

A 102 országra versenyképességi adatokat számító *Global Competitiveness Report* két egymást kiegészítő megközelítési módszer használ, amelyekkel a versenyképességet elemzik. Az első a Growth Competitiveness Index (GCI), azaz a versenyképesség növekedési index, amelyet Jeffrey D. Sachs, a Columbia Egyetem, és John W. McArthur, az Earth Institute munkatársai fejlesztettek ki. A másik index a Business Competitiveness Index (BCI), azaz az üzleti versenyképességi index, amit Michael Porter a Harvard Egyetem munkatársa fejlesztett ki. E két index egyesíti a megcáfolhatatlan tényadatokat a kérdőíves felmérés által nyert adatokkal.

A *GCI* fő célja, hogy világ gazdaságainak potenciálját elemezze, és hogy elérje a tartós gazdasági növekedést közép és hosszú távon. Ez a mutató a közgazdászok jelenlegi tudásán alapul, abból a tekintetből, hogy melyek a gazdasági növekedés és fejlődés teljes folyamatát meghatározó tényezők. Ez összefoglalja az intézmények egy csoportját, politikákat, és a növekedési folyamat irányítási struktúráit az egyes országokban.

A *GCI* három központi eszmén alapszik. Az első, hogy a *gazdasági növekedés* folyamatát három jelentős tág kategóriában lehet elemezni: ezek a makroökonómiai környezet, a közintézmények minősége és a technológia.

A *CCI* (Current Competitiveness Index) egy igen összetett mutató, amely azt vizsgálja, hogy mit ért el eddig egy ország, s ezzel nemzetek közötti rangsor felállítását teszi lehetővé, viszont a termelékenység potenciáljára nem ad választ.

Findrik (2002) a *CCI* és a *GCI* kombinációjával képezte az *ACI*-t (Aggregate Competitiveness Index – Aggregált Versenyképességi Index). Ezt alindexek alkotják szintén, amelyek a következők: az ország kibocsátása, integrálódás a világgazdaságba, infrastrukturális fejlettség, a pénzügyi szektor fejlettsége, humán tőke szerkezete/minősége, K+F kiadások és azok szerkezete, menedzsment, az adott ország jogi rendszere és gazdasági, jogi, politikai stabilitása. E mutató alapján képzett rangsor első 50 országa adja a világ össztermelésének a 90, míg kereskedelmének a 94 százalékát!

Az Európai Uniónak létezik saját, relatív versenyképességi mutatója (Comission (1999)), amelynek összetevői: az export egységértéke, minőségi rugalmasság, és a magas árkatóriájú termékek aránya az exportból.

Oblath és Péntes (2004) egy ország nemzetközi piaci részesedésének növelését a minőségi versenyképességben látják, azaz abban, hogy a partnerekhez képest emelkedő bér- vagy akár árszint mellett is a minőségi tényezőknek döntő szerepe van. Ide tartozik a kutatás-

fejlesztés, az oktatás színvonala, a fizikai és az intézményi infrastruktúra állapota, vagyis a fizikai és a humántőke-állománynak, valamint az intézményi rendszernek a minősége.

7. Nemzetközi versenyképesség, különös tekintettel Magyarországra

A 2004. május elsején kibővült Európai Unió átlagos jövedelem szintje csökkent, a gazdasági-társadalmi különbségek megduplázódtak s a munkanélküliség is megnőtt, ugyanakkor ez egy esély Európának, hogy a világ leggyorsabban fejlődő térsége legyen. (Vértes, 2004)

Az Európai Unió lakossága a legutóbbi csatlakozás során 75 millió lakossal gyarapodott és elérte a 450 millió főt. Ez 20%-os gyarapodás, míg a GDP-ben ez mindösszesen 9-10% növekedést jelent, mely 830 milliárd eurós többlettel egyenlő, s így a GDP 10 ezer milliárd eurót tesz ki. Tehát a csatlakozott országok fejlettségi szintje alacsonyabb a korábbi tagállamokénál, csak közel fele azokénak. Ugyanakkor ez az összesített GDP meghaladja az USA-ét, kétszerese a Japánénak, nyolcszorosa Kínáénak. Tehát ez volt a legnagyobb számú és a legnagyobb gazdasági fejlettségi különbséggel megvalósult bővülés eddig. (Vértes, 2004)

Vértes (2004) vizsgálataiban három kérdéssel foglalkozott, egyrészt a kibővülés után létrejött Európai Unió eltéréseivel a korábbi állapothoz képest, másrészt a összehasonlította a korábbi Európai Unió tagok és a csatlakozott 10 ország gazdasági különbségeit, harmadrészt bemutatta a legfontosabb kihívásokat, s néhány lehetséges scenáriót a gazdasági fejlődéssel kapcsolatban.

Losoncz (2004) a nemzetközi versenyképességben fontos szerepet játszó két tényező, a munkatermelékenység és a nemzetközi munkamegosztásban való bekapcsolódás hatékonyság, elemzésével foglalkozott. Vizsgálatában 6 közép- és kelet-európai ország, valamint az Európai Unió korábbi 15 tagállama szerepel. Lengyelország Csehország, Szlovákia és Szlovénia gazdasági fejlettségi szintjük, míg Bulgária és Románia nemzetközi bérelőnyei miatt kerültek a tanulmányba, amellyel Magyarország legfőbb versenytársai.

Losoncz (2004) a nemzetközi versenyképességet két megközelítésben kutatta, elsőként időbeli (1989-2002), majd földrajzi (versenytársak közötti) összehasonlítást végzett, s ezek együttes alkalmazásával vont le következtetéseket. A *munkatermelékenység* alakulását az egy foglalkoztatottra jutó GDP-vel mérte. Vizsgálatai során arra a következtetésre jutott, hogy a közép- és kelet-európai országok és az Európai Unió közötti különbség csökkent. Ez kapcsolatban két dologra hívja fel a figyelmet. Egyrészt arra, hogy a fejlett piacgazdaságokban a magas termelékenységi szintet csak fokozatosan lehet tovább növelni.

Másrészt arra, hogy a közép- és kelet európai országokban a GDP javulásának fő forrása a foglalkoztatottak számának csökkenése volt.

A termelékenység hosszú távú alakulásában a legjelentősebb szerepet a műszaki fejlesztések és a beruházások játsszák. Azonban a foglalkoztatás csökkenés nem erre volt visszavezethető, hanem a szocialista modellből a piacgazdaságra való átmenetre, azaz a korábbi vállalaton belüli túlfoglalkoztatás megszűnésére. Így a foglalkoztatottak számának csökkenése nagyobb volt, mint a GDP visszaesése. Ez tette lehetővé a GDP csökkenése esetén is a termelékenység növekedését. (Losoncz, 2004)

A munkatermelékenység javulása jelentős mértékben táplálkozott a *külföldi működőtőke-importból*. Magyarországon befektetett külföldi működő tőke állománya 2002-ben, Lengyelország és Csehország után, a harmadik legnagyobb volt. (Losoncz, 2004) Egyes vélemények szerint (Vértes, 2004) ez a nettó FDI beáramlási arány néhány évig még fennmarad, sőt akár a csatlakozás élénkítheti is, majd lassan csökken, de akkora a támogatások összege nő meg. Ez átlagosan évi 4%-ot kitevő nettó forrásbeáramlást jelenthet a most csatlakozott országok számára valamilyen formában.

Oblath és Pénzes (2004) is azt állítják, hogy bár különböző megközelítések léteznek, a versenyképesség javulásának egyedüli tartós forrása a termelékenység javulása. Azonban felhívják a figyelmet arra, hogy ennek kedvező hatása csak abban az esetben van, ha a béremelések teljesítménnyel vannak alátámasztva, és a valuta nem erősödik túlzottan. Állításuk szerint ez volt tapasztalható Magyarországon 2001 – 2003-ban.

A *humán tőkével* kapcsolatosan Vértes (2004) megállapítja, hogy a rendszerváltás után kialakult nehéz gazdasági helyzetben az állam az ezzel kapcsolatos kiadásokat mérsékelni volt kénytelen a 2004-ben Európai Unióhoz kapcsolódott országokban. Így a csatlakozás után ezek az országok elavult rendszereket, s feszültségeket vittek be az Unióba, melyek modernizációra várnak. Ugyanakkor az oktatási kiadások arányát tekintve azok alig maradnak el a korábbi tagországokétól. Ez azonban nem elitképzés, hanem döntő részben tömegképzés. Az emberi tőkével kapcsolatos kutatási-fejlesztési kiadások aránya a GDP-hez mérve, a korábbi EU tagállamok hasonló költségének a felét sem éri el. A kutatómunka presztízse, megbecsülése mérséklődött, kevésbé vonzza a tehetséges fiatalokat, így a kutatói létszám alacsony. Ami miatt kulcsfontosságú ezen változtatni, s az emberi tőkébe minél többet beruházni, az az, hogy Magyarországnak 2002-ben 5 milliárd aktívuma keletkezett az Európai Unió akkori tagállamaival lebonyolított áruforgalomból, s a jövőben mivel idővel eltűnik az alacsony bérköltség, a versenyképességünk úgy őrizhető meg, ha technológiai-intenzív, komolyabb

felkészültséget igénylő, magasabb hozzáadott értékű termékeket előállító tevékenységekkel lépünk a piacra.

A termelékenységhez kötődő *bérszínvonal* vizsgálata szerint a közép- és kelet-európai országok nominális bérszínvonala lényegesen alacsonyabb, egyötöde-egyhetede az Európai Unió korábbi 15 tagállamának, s a heti átlagos munkaidő csekély mértékben magasabb. Reálisabb képet ad a versenyképesség és a fejlettség szempontjából a vásárlóerő alapján mért bérszínvonal. E mérés alapján a legutóbb csatlakozott kelet-közép európai országokban a fajlagos bérköltségek jelentősen elmaradnak azok fejlettségi szintjétől, tehát e téren felzárkózásra van szükség, amely minél gyorsabb annál jobban fékezi a migrációt, amelytől a többi tagország tart. Ugyanakkor az alacsonyabb bérek ezen országok egyik fő társadalmi előnye. (Vértes, 2004)

Vértes (2004) vizsgálatai kiterjednek *az inflációra, árakra, hosszú távú kamatokra, s az államháztartás állapotára* is. Ezekkel kapcsolatban megállapította, hogy ezekben nem tapasztalható akkora eltérés, mely hátrányosan befolyásolná a felzárkózást.

Oblath és Pénzes (2004) különféle megközelítésen alapuló versenyképességi elemzése alapján megállapítható, hogy amíg az 1990-es évek második felében egyértelműen javult, addig az ezredforduló óta gyengült a magyar gazdaság nemzetközi versenyképessége.

A modernizációhoz azonban szükség van gyors beruházás növekedésre, ami az alacsony megtakarításokkal együtt a *folyo fizetési mérleg* hiányához vezet. Azonban ennek egy jelentős részét finanszírozzák nem adóssággeneráló tétélekkel (pl.: FDI). Így megállapítható, hogy nagy különbség a most csatlakozott és a korábbi EU tagországok között csak a bérek és a külgazdasági egyensúlyhiány vonatkozásában van. (Vértes, 2004)

A külgazdasági egyensúlyviszonyok és az export áruszerkezete koncentráltan tükrözi a gazdaság versenyképességének és modernizációjának alakulását. E vizsgálatok alapján Losoncz (2004) megállapította a magyar gazdaság javuló nemzetközi versenyképességét.

Az összes *export áruszerkezetének átalakulásának és minőségének* vizsgálata alapján arra derült fény, hogy az iparcikkek kivitele emelkedett, elsősorban az élelmiszer és élőállat kivitel rovására. A magyar exportban megnőtt a hozzáadottérték-tartalmú termékek aránya, s visszaszorult a bér munka. Ezek a tendenciák szoros összefüggésben vannak, azzal hogy Magyarország legfőbb felvevőpiacával kívánta megerősíteni kapcsolatát, azaz az Európai Unióval. A termékek minősége, szintén lényeges versenyképességi tényező. A vizsgált adatokból kitűnik, hogy Magyarország az egyetlen a közép- és kelet-európai országok közül melyben az ár/minőség mutatószám, a kívánatosnak megfelelően, pozitív volt. (Losoncz, 2004)

A tanulmány adatai alapján Magyarország EU-ba irányuló kiviteli szerkezete korszerűsödött a leggyorsabban és a legnagyobb mértékben Csehországgal, Lengyelországgal, Szlovéniával és Szlovákiával összehasonlítva. (Losoncz, 2004)

A *bővítés* hatásai az új tagok esetében erősebbek lesznek, mint a régiókra. Köztük azonban nem egyformán oszlik meg. A növekedés felgyorsul, mivel a befektetések kockázata ezekben az országokban csökkent, nő az FDI, erősödik a technológiai transzfer az új tagországok felé. A modernizáció gyorsabb lenne, ha nem lennének a csatlakozásnak, illetve a közösségi szabályozásnak beruházásokat kiszorító hatása. (Vértes, 2004)

Számos tanulmány készült a *felzárkózással* összefüggésben, hogy milyen időtáv szükséges a legutóbb csatlakozott országoknak, hogy elérjék az Európai Unió eddigi tagállamainak átlagát, vagy éppen annak 75%-át. Némely tanulmány pesszimista s országtól függően ezt 30 és 60 év közé teszi. Mások - bár ugyanúgy vásárlóerő paritáson számolva – 10 és 35 év körül helyezi a szükséges időt. A tanulmányok a 2004-ben csatlakozott országok GDP növekedését 4 %-al számolják átlagosan, s az EU 15 tagállamaiét 2 %-al. Ami bizonyos, hogy az országok eltérő stratégiákat, eltérő eredményességgel fognak alkalmazni. A gyors növekedésre azonban minden ország erőteljesen törekszik. (Vértes, 2004)

Szintén több tanulmány foglalkozik a *Monetáris Unióhoz* való csatlakozással, mely számos oldalról előnyös lesz a legutóbb csatlakozott országok számára, ha megfelelően felkészülnek rá. Stabilizálja a pénzügyi rendszert, erősíti a fiskális fegyelmet, gyorsítja a gazdasági növekedést. Érdekes tény, hogy az EMU-ból kimaradt három ország jobb gazdasági eredményeket produkált (növekedés, infláció, államháztartás helyzete), mint az abban résztvevők. Vajon azért kedvezőbbek az értékek, mert kívül maradtak, vagy azért maradtak távol az EMU-tól, mert jobb volt a helyzetük? Felvetődik azonban még egy kérdés. Mi a helyzet az EMU-ba vezető folyamattal? Szakértők szerint az egyébként is összetett, komoly fiskális és monetáris fegyelmet és hatékony kommunikációt igénylő folyamat, még nagyobb áldozatot kíván a csatlakozni kívánó országoktól, mint ami szükséges lenne, a jelenlegi előírások miatt. Ilyen például az ERM II.-ben kötelezően eltöltendő két év, mely stabil árfolyamot ír elő, sebezhetővé téve ezzel a valutát és a pénzpiacot, pénzpiaci spekulációk prédájává téve az országokat, hiszen más országok nyitott pénzpiacukkal, lebegő árfolyammal rendelkeznek. (Vértes, 2004)

A verseny egyik negatívumaként, azaz hatékonyságrontó tényezőjeként említhető, hogy megakadályozza a versengő felek közötti együttműködést. Chikán-Czakó-Zoltayné (2002) a stratégiai szövetség értelmezésébe bele vette a versenytársak és a nem versenytársak közötti tartós kooperációt is. Véleményem szerint azonban ezeket meg kell különböztetni

egymástól a verseny szempontjából. Az egymással vertikális kapcsolatban lévő résztvevők, azaz egymással versenyben nem álló szereplők szövetségre lépése javítja a versenyképességet, ugyanakkor az egymással versengő felek szempontjából ez nem jelent egymással való kooperálást.

A versengés szempontjából a *horizontális* típusú szövetségek kialakulását célszerű vizsgálni, amely Chikán-Czakó-Zoltayné (2002) szerint számottevően lassúbb hazánkban, mint ahogy az a fejlett ipari országokban korábban végbement, azonban elmozdulás volt tapasztalható ebben, az 1990-es évtized végén. Azt is megállapítják, hogy a formális írásos szerződéses megállapodásokkal szemben a horizontális szövetségeknél az informális megegyezések aránya figyelemre méltó.

Chikán-Czakó-Zoltayné (2002) kutatásuk során kimutatták, hogy a hosszú távú együttműködések terjedése 1994-től gyorsult fel jelentősebben, s főként a 300 főnél többet foglalkoztató cégek tartják a szövetségek kialakítását a növekedésük, versenyképességük fokozásának eszközének. Azonban a haza együttműködésekénél igazolják, hogy nem valósult meg teljesen a műszaki kompetenciák tudástranszferére alapozott közös gyártmány- és gyártás fejlesztés, valamint az üzleti bizalom hiánya többször az információ visszatartásához vezetett a vertikális kapcsolatú cégek között.

Viszt-Ványai (1999) szerint az információcsere elmaradását gyakran a szellemi tulajdon védelmének rendezetlensége, az ebből fakadó bizalomhiány és túlzott kockázatok okozzák.

Oblath és Pénzes (2004) tanulmányának összegzéseként az fogalmazható meg, hogy makroszinten a minőségi tényezőknek, valamint a bérek és termelékenységnek összhangjának van szerepe, míg mikro szinten a viselkedési minták megváltoztatására van szükség.

Irodalomjegyzék

- Balassa B. (1965): Trade liberalisation and „revealed” comparative advantage. The Manchester School, vol. 33, no. 2, 99-123. o.
- Becker, G. S. (1976): Altruism, Egoism and genetic Fitness, Economics and Sociobiology, Journal of Economic Literature 3.
- Becker G. S. – Stigler G. J. (1989): De gustibus non est disputandum Magyarul: Piac és állami szabályozás. Válogatott tanulmányok. Budapest: KJK. 111-132.

- Boda Zs. – Pataki, Gy. (1995): A nemzetközi versenyképesség és környezetügy. Külgazdasági szemle, 1. szám
- Botos J. (2000): Versenyképesség elemzés: fogalmi körüljárás, hazai esélyek. In: Farkas, B. – Lengyel, I. szerk.: Versenyképesség – regionális versenyképesség. JATEPress, Szeged, 218-246. o.
- Bruno M. (1965): The optimal selection of export-promoting and import-substituting projects. In: Planning the external sector: techniques, problems and policies. Report on the first inter-regional seminar on development planning. New York, United Nations, 88-135. o.
- Chickán A. – Czakó E. (2003): Az EU versenyképesség-megközelítése és következményei a magyar vállalati versenyképességre. Társadalom és gazdaság, 1. szám
- Cockburn J. – Siggel E. – Coulibaly M. - Vézina S. (1998): Measuring competitiveness and its sources. The case of Mali's manufacturing sector. African Economic Policy Research Report. <http://www.eagerproject.com/malicomp.shtml>
- Comission of the European Communities (1999): The Competitiveness of European industry. Luxembourg, report
- Chikán – Czakó – Zoltayné (2002): Vállalati versenyképesség a globalizálódó magyar gazdaságban, Budapest, Akadémiai Kiadó, 314 p. ISBN 963 05 7922 7
- Dunning J. H. (1995): Think again professor Krugman: Competitiveness does matter. The International Executive, March-April, 315-324. o.
- Erdész F.-né. et al. (2004): A versenyképesség javításának főbb tényezői és feladatai a főbb magyar termékek körében. Budapest 50 p. http://www.nfh.gov.hu/doc/doku/IFM_tanulmányok/IFM%202004/Udoveczg.pdf
- Fertő I. (2003): A komparatív előnyök mérése. Statisztikai Szemle, 81. évfolyam, 4. szám, 309-327. o.
- Findrik M. (2002): Új versenyképességi kompetenciák – új versenyképességi rangsorok. CEO magazin, III. évfolyam, 5. szám
- Findrik M., Szilárd I. (2000): Nemzetközi versenyképesség - Képességek versenye, Kossuth Kiadó, 181. p. ISBN 963 09 4128 7
- Hámori B. (1994): Indulat-gazdaságtan – A preferenciák kiterjesztése és a kölcsönösen összefüggő hasznosságok. Közgazdasági Szemle, XLI. évf. 6. sz. pp 510-528.
- Hámori B. (1998): Érzelemgazdaságtan, A közgazdaságtani elemzés kiterjesztése, Kossuth kiadó, Budapest, p 221. ISBN 963 09 4052 3

- Henriot A. (1995): A versenyképesség meghatározása és statisztikai megfigyelése: Magyarország Ausztriához és Portugáliához viszonyított versenyképessége. Ipargazdasági Szemle, XXVI. évfolyam, 1-2. szám
- Hoványi G. (1999): A vállalati versenyképesség makrogazdasági és globális háttere. Közgazdasági Szemle, 46. évfolyam, 11. szám
- Hoványi G. (2000): A „Párhuzamos versenyelmélet” kutatási koncepciója, Magyar vállalatok lehetséges nemzetközi versenyelőnyeinek elemzése, kézirat, Budapest
- Kiss J. (2001): Kiválasztott európai országok modernizációs törekvéseinek elemzése, kutatási összefoglaló, MTA Világgazdasági Kutatóintézet, http://www.vki.hu/kiss_judit.shtml
- Kocsis É. – Szabó K. (2000): A posztmodern vállalat, Tanulás és hálózatosodás az új gazdaságban, Oktatási Minisztérium, Stádium, Budapest, ISBN 963 0 3090 3
- Kozma F. (1994): A versenyképesség fogalmáról. Kereskedelmi Szemle, XXXV. évfolyam, 8. szám
- Krugman P. (1991): Geography and trade. MIT Press, Cambridge
- Krugman P. (1994): Competitiveness: A dangerous obsession. Foreign Affairs, no. 3-4, March-April, 28-44. o.
- Lafay J. (1992): The measurement of revealed comparative advantages. In: Dagenais, M. G. – Monet, P. A. szerk.: International trade modelling. Chapman and Hall, London, 209-234. o.
- Lawrol M. (2004): Industry Experiences Trickle-Down Transformation, May 2004, SIGNAL Magazine
- Lengyel I. (2000): A regionális versenyképesség tényezői, különös tekintettel a Dél-Alföldre. In: Farkas, B. – Lengyel, I. szerk.: Versenyképesség – regionális versenyképesség. JATEPress, Szeged, 2000., 39-57. o.
- Leontief W. (1954): Domestic production and foreign trade: The American capital position reexamined. *Economia Internazionale*, no. 7, February, 3-32. o.
- Losonc M. (2003): Nemzetközi versenyképesség. Cégvezetés, XI. évfolyam, 7. szám
- Losoncz M. (2004): A versenyképesség alakulása Magyarországon nemzetközi összehasonlításban és az EU-belépés várható hatásai. Budapest 59 p. http://www.nfh.gov.hu/doc/doku/IFM_tanulmanyok/IFM%202004/Losonczm4.pdf
- Major L. – Varga P. (1998): Gondolatok a magyar mezőgazdaság versenyképességéről. *Gazdálkodás*, XLII. évfolyam, 5. szám

- Majoros P. (1997): A külgazdasági teljesítmény, mint a nemzetközi versenyképesség közvetlen mércéje, illetve a technikai színvonal közvetlen jelzője. „Versenyben a világgal” kutatási program 21. kötete, BKÁE Vállalatgazdaságtan tanszék, Budapest
- Mizik T. (2004): Jövedelmezőség és versenyképesség a tesztüzemi rendszerben, Ph.D. értekezés, I.2. fejezet A versenyképesség pp 24-46, Budapest
- Oblath G. – Péntes P. (2004): A nemzetgazdaság nemzetközi versenyképessége: értelmezések, mutatók és néhány tanulság, Külgazdaság XLVIII. Évfolyam 2004/2. Budapest, pp 33-64. HU ISSN 0324-4202
- OECD (2003): Glossary of Statistical Terms. <http://cs3-hq.oecd.org/scripts/stats/glossary/detail.asp?ID=399>
- Peterson W. – Kislev Y. (1991): Economies of scale in agriculture: A re-examination of the evidence. University of Minnesota, Department of Agricultural and Applied Economics, Staff paper, St. Paul
- Pitti Z. (2002): A versenyképesség, mint napjaink legújabb kihívása. Vezetéstudomány, XXXIII. évfolyam, különszám
- Porter M. E. (1990): The competitive advantage of nations. The Free Press, New York
- Porter – Schwab - Martin - Claros (2004): The Global Competitiveness Report 2003-2004, Geneva, Oxford University Press 574 p. ISBN 0 19 517360 0
- Rugman A. M. – D’Cruz J. R. (1993): The „Double Diamond” model of international competitiveness: The Canadian experience. Management International Review, vol. 33, no. 2, special issue
- Salovaara H.– Vaahtera S. (1990): International competitiveness and business strategies. Helsinki School of Economics, Helsinki
- Salvatore D. (2002): International competitiveness, multifactor productivity and growth in the United States. In: Grawe, R. – Inotai, A. szerk.: Trade, integration and transition. MTA VKI, Budapest
- Simmel, G. (1973): Válogatott társadalomelméleti tanulmányok, Gondolat Kiadó. Budapest
- Szabó J. (1997): Agrárgazdasági versenyképesség. Bankszemle, XLI. évfolyam, 5-6. szám
- Szabó K. – Kocsis É. (2003): Tanulás és felejtés vegyes vállalatokban, Oktatási Minisztérium, Budapest, ISBN 963 210 546 p 326.
- Szabó L. (2003): Magyarország nemzetközi versenyképessége. Fejlesztés és finanszírozás, 1. szám
- Török Á. (1986): Komparatív előnyök. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest

- Török Á. (1996): A versenyképesség-elemzés egyes módszertani kérdései. Gazdaság-vállalkozás-vezetés, 3. szám
- Török Á. (1999): Verseny a versenyképességért? Integrációs Stratégiai Munkacsoport, Budapest
- Veblen T. (1975): A dologtalan osztály elmélete. Közgazdasági és Jog Könyvkiadó, Budapest
- Vernon R. (1966): International investment and international trade in the product cycle. Quarterly Journal of Economics, vol. 80, no. 2, May, pp. 190-207.
- Vértés A. (2004): Az EU-15 és a 10 csatlakozó ország gazdaságának elemzése versenyképességi szempontból, Budapest 53 p.
http://www.nfh.gov.hu/doc/doku/IFM_tanulmanyok/IFM%202004/Vertesa4.pdf
- Viszt E. – Ványai J. (1999): A tudásáramlás jelentősége az innovációs folyamatokban, Cégvezetés, 1999. 10.