

# MŰHELYTANULMÁNYOK

---

**HALPERN LÁSZLÓ**

**AZ ÁRFOLYAM, ÁRFOLYAMPOLITIKA  
ÉS VERSENYKÉPESSÉG KÖZÖTTI  
KAPCSOLAT**

*- műhelytanulmány -*

A tanulmányorozat

**19.**

**kötete**

---

BUDAPESTI KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI EGYETEM

**Vállalatgazdaságtan tanszék**

1053 Budapest, Veres Pálné u. 36., Tel./Fax: 118-303

Ez a műhelytanulmány a

**„Versenyben a világgal”**

A magyar gazdaság nemzetközi versenyképességének mikrogazdasági tényezői -

**kutatási program**

igazgató: **Chikán Attila**

**Versenyképesség és pénzügyek, pénzügyi piacok**

c. projekt

vezetője: **Ábel István**

**A monetáris politika vállalati versenyképességét meghatározó elemei**

c. alprojekt

vezetője: **Ábel István**

keretében készült.

A „Versenyben a világgal” - A magyar gazdaság versenyképességének mikrogazdasági tényezői c. kutatási program MUHELYTANULMÁNY sorozata.  
Sorozatszerkesztő: Chikán Attila, programigazgató  
Technikai szerkesztő: Koblász Mária  
Készült 100 példányban. Budapest, 1997. március 18.

## Tartalomjegyzék

Összefoglalás.....	4
Bevezetés .....	6
1. A versenyképesség.....	7
2. A reálárfolyam mutatói és az elméleti előfeltevések.....	9
3. Az egyensúlyi árfolyam.....	14
4. A reálárfolyam-mutatók és a versenyképesség alakulása .....	18
5. A bérek és a versenyképesség kapcsolata.....	25
6. Az árfolyam és a versenyképesség alakulása az 1990-es évek elején .....	27
Következtetések.....	29
Hivatkozások .....	31
Táblázat .....	32
Ábrák .....	33

## Összefoglalás

Paul Krugman szerint a nemzetközi versenyképességet országok szintjén értelmezni káros és ostoba rögeszme. Érve az, hogy a vállalatok szintjén értelmezhető verseny még metafora erejéig sem használható az országokra, mivel a külkereskedelmi elméletek újabb magyarázatai sokkal nagyobb jelentőséget tulajdonítanak az országok közötti szakosodásnak, mint az országok közötti különbségnek. Még ha ebben a szélsőséges formában nem is fogadjuk el Krugman ítéletét, akkor is oda kell figyelni az érvekre és a versenyképesség makroszintű mérésénél és értelmezésénél figyelemmel kell lenni a differenciált termékek növekvő részarányára.

A makroszintű versenyképesség mérésére reálárfolyam-mutatókat használnak széleskörben feltételezve, hogy a hazai valuta reálleértékelése növeli a versenyképességét, míg a reálfelértékelés csökkenti azt. Ezek a mutatók vagy azon a feltevésen alapulnak, hogy az áruk növekedése csökkenti a keresletet, vagy felteszik, hogy az aggregált makrotermék ára mindenütt egyforma, s azt egy kis ország nem képes megváltoztatni, s ekkor a versenyképességet a növekvő költségek csökkenthetik. Ha itt figyelembe vesszük Krugman érveit és az ún. Kaldor-paradoxonra - a fejlett és gyorsan fejlődő országok egy részében a növekvő fajlagos munkaköltségek ellenére növekvő versenyképességre - is tekintettel vagyunk, akkor a hagyományos mutatók értelmezésénél nagyon óvatosnak kell lenni. Valamelyest segíthet, ha nem tulajdonítunk külön-külön az ár- és a költség-versenyképességnek nagy jelentőséget, hanem a kettő viszonyát, azaz a profit alapú versenyképességet mérjük mintegy kiegészítésként. Ez a mutató a külföldhöz viszonyított relatív termelői reálbér és a szintén külföldhöz viszonyított relatív termelékenység hányadosa, ami növekedés esetén romló, csökkenés esetén javuló versenyképességre enged következtetni. Ez a mutató ugyanakkor a bérköltség nemzeti jövedelmen belüli külföldhöz viszonyított arányát fejezi ki, ami a reálárfolyamokra alapozott következtetés újabb korlátjára hívja fel a figyelmet, nevezetesen arra, hogy tényleg a versenyképesség növekedésére lehet-e abból következtetni, ha a bérköltség aránya csökken a nemzeti jövedelmen belül.

Ha feltesszük azt, hogy a munka a legfontosabb termelési tényező, akkor a bér versenyképességi szempontból való szabályozása folyamán tekintettel kell lenni arra, hogy a bér és a munka-termelékenység nem függetlenek egymástól, valamint arra is, hogy a bérek közterhei legalább olyan mértékben befolyásolják a bérköltség alakulását, mint a bérek maguk.

Ha egy valuta reálárfolyama az egyensúlyaihoz képest tartósan leértékelt, akkor annak tartósan pozitív folyó fizetési mérleg és inflációs nyomás a következménye. Ha viszont a valuta tartósan felülértékelt, akkor az tartósan negatív folyó fizetési mérleghez és adósságválsághoz vezet. A reálárfolyam-mutatók időbeli alakulásának vizsgálata során nem szabad megfeledkezni arról, hogy

azok önmagukban semmit nem mondanak az egyensúlyi reálárfolyamhoz képesti helyzetükről. Javuló versenyképesség esetén is lehet rossz versenyképességű vagy megfordítva, romló versenyképesség esetén is lehet jó versenyképességű egy gazdaság. Az egyensúlyi reálárfolyam az átalakulás kezdeti időszakában gyorsan változhat, számos érv sorakoztatható fel amellet, hogy a reálfelértékelődés lehet egyensúlyi.

Az egyensúly kritériumaként a folyó fizetési mérleg és a tőkemérleg azon elemeinek - pl. működőtőke - összegét célszerű tekinteni, amelyek viszonylag tartós elkötelezettséget fejeznek ki. Ennek alapján megállapítható, hogy 1993-94-ben a magyar gazdaság külső egyensúlya megbomlott, míg az azt megelőző időszakban nagyjából egyensúlyi helyzetben volt, bár a gyorsan változó feltételek jelentős labilitásra utaltak. Az 1995-96-os időszakban a külső egyensúly helyreállt, sőt bizonyos mértékű többletre is lehet következtetni.

A versenyképesség 1992 közepéig csökkent, majd 1994 végéig lassan, aztán gyorsabban nőtt. Mindennek háttérében az állt, hogy a relatív fajlagos termelői reálbérköltség 1994 végéig emelkedett, majd csökkent, ugyanakkor a relatív termelékenység 1992 közepéig csökkent, majd azóta megszakítás nélkül emelkedett. Rendkívüli leegyszerűsítés lenne ugyanakkor, ha ezt mindössze egyetlen tényezővel, az árfolyam alakulásával magyaráznánk és ehhez kapcsolódóan az árfolyampolitika megítélésével mondanánk véleményt az egész gazdaságpolitikáról. A versenyképességet átfogóan kell értelmezni és vizsgálni, a figyelmet elsősorban a teljes tényezőhatékonyságra kell összpontosítani tekintettel arra, hogy a termelési tényezők hozama és javadalmazása közötti összhang folyamatosan fennmaradjon.

## Bevezetés

A nemzetközi versenyképesség és az árfolyam közötti kapcsolatot a gyakorlati gazdaságpolitika rendkívüli módon leegyszerűsíti. Az árfolyamra többnyire úgy tekint, mint amellyel hatni képes a versenyképességre, s az árfolyam megváltozása nyomán bekövetkező folyamatokra - pl. az inflációra - mint elkerülhetetlenre gondol. Határozott előrelépést jelent, ha az ún. reálárfolyamok vizsgálata alapján foglalunk állást. Csakhogy a különböző reálárfolyamok alkalmazhatósága különböző feltevések teljesülésén múlik. Ezeket szembesíteni kell az átalakuló valósággal, s csak ezután vonható le megfelelő következtetés.

Az átalakulás feltételei között az egyensúlyi árfolyam is változhat, s átalakulhat az alkalmazkodási folyamat is, amellyel a tényleges árfolyam és az egyensúlyi árfolyam egymáshoz közelít. Ezt a folyamatot erősítheti, de gyengítheti is a gazdaságpolitika.

A tanulmányban az egyensúlyi reálárfolyam alakulására ható bizonyos tényezőket vesszük szemügyre, s annak a széleskörben használt reálárfolyam-mutatókkal való kapcsolatát vizsgáljuk meg. Új mutató használatára is teszünk javaslatot, s tisztázzuk annak kapcsolatát mind a hagyományos mutatókkal, mind pedig a termelékenységgel és a bérrel.

Elemezzük a különböző reálárfolyam-mutatók 1990 utáni alakulását és kísérletet teszünk az arra ható magyarázó tényezők számszerűsítésére.

## 1. A versenyképesség

A versenyképességet mikroökonómiai szinten elég egyszerű definiálni. Versenyképesebb az a vállalkozás, amelyik hosszabb távon eredményesebb, azaz nyereségesebb, s ezáltal gyorsabban nő. Az, hogy ez mit jelent nemzetgazdasági szinten, annak számos értelmezése lehetséges. Eleinte a versenyképességet jelentős részben azonosították a képességgel, hogy a nemzetközi küzdőtérre mennyire volt képes a többi ország rovására a nemzetközi kereskedelemből való részesedését növelni. Az, hogy ennek milyen kapcsolata van a belső gazdasággal nem volt annyira fontos. Különösen élesen vetődik fel az országszintű és a mikroszintű versenyképesség közötti különbségtétel szükségessége, ha a gazdaságpolitika, a cselekvési lehetőségek meghatározásának szempontja kerül előtérbe.

Paul Krugman szerint nemzetgazdasági szinten nincsen értelme a versenyképességnek, sőt odáig megy, hogy azt egyenesen veszélyes és káros rögeszmének tartja (Krugman, 1996). Alapvető kifogása az, hogy a vállalatokra használatos versenyfogalom nem alkalmazható még metafora szintjén sem az egyes országok közötti gazdasági kapcsolatok, a kereskedelem leírása során.

Arra a kérdésre, hogy miért is van kereskedelem két ország között, egyszerű a válasz még a leghagyományosabb elmélet szintjén is. Azért van kereskedelem, mert az országok különböznek egymástól. Lehet különbség közöttük az erőforrásokban, a technológiában, a fogyasztók ízlésében. A hagyományos elmélet tehát felteszi, hogy az országok azért kereskednek egymással, hogy kihasználják a közöttük levő különbségből származó előnyt.

A külkereskedelem újabb elméletei szerint az országok közötti különbség csak egy a lehetséges magyarázatok közül. Egy további magyarázat a szakosodásból származó előny. A volumenhozadék olyan nagy lehet egyes iparágakban, ugyanakkor a kereslet nem bővül korlátlanul, hogy csak néhány helyre összpontosulhat hatékony termelés. Krugman példája a szélestörzsű utasszállító repülőgépek gyártása és piaca. Ha fel is tesszük, hogy Japán és az USA teljesen azonos ország, akkor is csak egy helyen fognak gyártani ilyen repülőgépet, hiszen az újabb kereskedelmi elmélet szerint hasonló országok közötti kereskedelem magyarázata a növekvő volumenhozadékra épülő szakosodásból eredő előnyök kihasználásában, s nem az egyes országok közötti különbségekben rejlik.

A versenyképesség kérdésével foglalkozva sokkal egyértelműbbnek látszik azon helyzetek meghatározása, amikor egy gazdaságra azt lehet mondani, hogy nem versenyképes vagy hogy veszített versenyképességéből. Az egyik ilyen helyzet, amikor egy országot teljes foglalkoztatás

mellett tartós és nemkívánt negatív folyó fizetési mérleg jellemez. Az persze lehetséges, hogy ezt a helyzetet nem a versenyképesség hiányával kellene jellemezni, hanem azzal, hogy esetleg baj van az árfolyammal, az valamilyen okból kifolyólag nem kerül az egyensúlyi érték közelébe. Hosszabb távot szemlélve nyilvánvaló, hogy a versenyképesség szempontjából a szóbanforgó gazdaság belső teljesítménye vizsgálendő. Hosszabb távon ugyanis nem lehet külső egyensúlytalanságot fenntartani, hiszen azt nem lehet finanszírozni. Erről a kérdésről a későbbiekben lesz majd szó bővebben. A belső teljesítmény szempontjából pedig az életszínvonal az egyetlen mérték, ami meghatározó. Ezt veszi figyelembe az OECD definíciója. Az OECD (1992) szerint a versenyképesség ‘...az a mérték, amennyire (egy ország) képes szabad és tisztességes versenyfeltételek közepette olyan termékeket előállítani és szolgáltatásokat nyújtani, amelyek kiállják a nemzetközi piac próbáját és ezzel egyidejűleg hosszabb távon fenntartva illetve növelve a lakosság reáljövedelmét.’ (OECD, 1992, p. 237).

Ebben a tanulmányban nem kívánunk határozottan állást foglalni abban a kérdésben, hogy a versenyképességet pontosan hogyan is kell értelmezni egy adott országra vonatkozóan. Célunk sokkal szerényebb, bemutatni azt, hogy a reálárfolyam különböző mutatói milyen feltevéseken alapulnak és azok hogyan hozhatók összefüggésbe elsősorban a külgazdasági teljesítménnyel az átmenet speciális feltételei között.



## 2. A reálárfolyam mutatói és az elméleti előfeltevések

A reálárfolyam-mutatók nagyjából három csoportba sorolhatók: áralapú, költségalapú és a belső arányokon alapuló mutatók. Ebben a részben a különböző típusú áralapú mutatók között nem teszünk különbséget, arra majd a későbbiekben kerítünk sort.

Vizsgáljuk meg, hogy a különböző reálárfolyam-mutatók elméleti szinten milyen kapcsolatban vannak egymással.

$$(1) \quad \lambda = p - e - p^*$$

„ahol „p” illetve „p<sup>\*</sup>” a belföldi és a külföldi fogyasztói ár logaritmus, „e” pedig a külföldi valuta belföldi valutában mért árának logaritmus.<sup>1</sup> Ennek megfelelően „λ,, a fogyasztói ár alapú reálárfolyam logaritmus. Nyomatékosan felhívjuk a figyelmet arra, hogy amennyiben megkövetelnénk az abszolút vásárlóerőparitás érvényrejutását, akkor „λ,, értéke zérus és exp(λ) értéke egységnyi lenne. Ha csak a relatív vásárlóerőparitás fennállását követeljük meg, akkor „λ,, lehetne zérustól, exp(λ) pedig egységnyitől különböző konstans érték. A „λ,, növekedése reálfelértékelődést jelez, mivel például „p” növekedése következtében a valuta reálára nő. Ugyanez következik be, ha a külföldi valuta nominális árfolyama vagy pedig a külföldi ár csökken. Ellenkező esetben, amikor a nominális árfolyam nő és/vagy a belföldi ár csökken és/vagy a külföldi ár nő, tehát „λ,, értéke csökken, akkor reálértékelésről beszélhetünk. Szándékosan nem használjuk itt most a versenyképességgel való kapcsolatot, mivel a tényleges reálárfolyam alakulása alapján csak akkor vonható le ilyen tartalmú következtetés, ha feltesszük, hogy időközben az egyensúlyi reálárfolyam nem változik. Ha az egyensúlyi reálárfolyam is változik, márpedig a versenyképesség alakulására vonatkozó következtetés esetén ezzel a lehetőséggel számolni kell, akkor előfordulhat olyan eset is, hogy reálértékelődés ellenére is romlik a versenyképesség vagy reálfelértékelődés ellenére is javul.

A valuta reál le- vagy felértékelődéséből még önmagában nem következik azonban semmi arra nézve, hogy az ún. egyensúlyi reálárfolyamhoz képest hol található éppen a tényleges reálárfolyam. Többtényezős elemzésünk éppen arra kíván rámutatni, hogy az átalakulás sajátos körülményei között az egyensúlyi reálárfolyam maga is változhat, s ez az amiért a tényleges

---

<sup>1</sup> Jóllehet a hazai valuta árfolyama a reciprok érték lenne, de tekintve, hogy általában árfolyam alatt a külföldi valuta árfolyamát értik, ezért azt használjuk.

reálárfolyam változásából még nem következtethetünk a versenyképesség alakulására. Ennek részletes elemzése és számításai Halpern and Wyplosz (1996) kiadványban találhatók meg.

A reálárfolyam másik mértéke a külfölddel versenyző és nem versenyző termékeket előállító ágazatok átlagos árainak hányadosa. Minden egyéb tényező változatlansága mellett növekvő külfölddel nem versenyző termékárak csökkentik a nemzetközi versenyképességet. Ehhez hasonló módon a külfölddel versenyző termékeket gyártók árainak csökkenése is a versenyképesség csökkenése irányába hat.

$$(2) \quad \mu = p^N - p^T$$

Végül harmadik mértékként a költségekre is értelmezhető a reálárfolyam. A költségek közül megkülönböztetett jelentősége a bérnek van. Ezért az egyik legelterjedtebb összehasonlítási mérce a külföldi bérhez azonos valutában mért bér, mivel az viszonylag egyszerűen megfigyelhető és széleskörben alkalmazott.

$$(3) \quad \omega = w - e - w^*$$

,ahol „w” a belföldi és „w<sup>\*</sup>” a külföldi bér(költség).

Ha az árak és a bérek valamelyest is merevek, akkor mindhárom mértéket befolyásolják mind a nominális, mind pedig a reálsokkok. Ebben a vizsgálatban azonban elsősorban a reálsokkokra fordítjuk figyelmünket.

Tegyük fel, hogy a fogyasztói árindex a külfölddel versenyző és nem versenyző termékek fogyasztói árainak súlyozott átlaga  $p = \gamma p^N + (1 - \gamma)p^T$ . Értelemszerűen  $p^* = \gamma^* p^{*N} + (1 - \gamma^*) p^{*T}$ . Az átalakulás kezdeti időszakában mindenképpen igaz, hogy a belföldön előállított termékek minősége gyengébb, mint a külföldi versenytársaké és ráadásul a marketing és a piacrajuttatás feltételei is kedvezőtlenek. Ez azt jelenti, hogy csak árengedménnyel lehet azokat külföldi piacokon értékesíteni. Ebből az következik, hogy a nemzetközi termékárbitrázs csak sajátos formában teljesül, amit a következő képlet fejez ki:

$$(4) \quad p^T = \kappa + e + p^{*T},$$

ahol „ $\kappa$ ”, a minőséget kifejező, kezdetben negatív, időben feltehetőleg növekvő paraméter. A minőséget nagyon általános értelemben fogjuk fel; magába foglalja mind belföldön, mind külföldön a differenciált termékek előállításának képességét, a piaci részesedés növekedésével együttjáró befolyásolási lehetőséget. A kezdeti időszakra feltesszük, hogy  $\kappa < 0$ . Ezek után a következő eredményt kapjuk:

$$(5) \quad \lambda = \kappa + \gamma\mu - \gamma^* \mu^*$$

Az optimalizáló vállalatok esetében a reálbér a munka határtermékével egyezik meg. Nyilvánvaló, hogy ez a feltevés nem reális az átalakulás korai fázisában ezért általánosabb megfogalmazást engedünk meg:

$$(6) \quad \begin{aligned} w^T &= \rho^T + p^T + a^T \\ w^N &= \rho^N + p^N + a^N \end{aligned}$$

„ahol „ $\rho^i$ ” a többletbér mértéke és „ $a^i$ ” a munka határterméke az  $i$ -edik szektorban ( $i=T,N$ ). A külföldi reálbérre a feltevésünk az, hogy a munka határtermékével egyezik meg ( $w^* = p^* + a^*$ ). Végül, feltesszük, hogy a bérek - feltehetőleg időlegesen - különböznek a két szektorban:

$$(7) \quad \theta = w^N - w^T$$

Ezekkel a jelölésekkel a következő eredményre juthatunk:

$$(8a) \quad \mu = \theta + \rho^T - \rho^N + a^T - a^N$$

$$(8b) \quad \lambda = \kappa + \gamma\theta + \gamma(\rho^T - \rho^N) + \gamma(a^T - a^N) - \gamma^* \mu^*$$

vagy ami a megfelelő külföldi értékekkel közvetlenül összevetve a következő kifejezéshez vezet:

$$(8c) \quad \lambda = \kappa + \gamma\theta + \gamma(\rho^T - \rho^N) + \gamma(a^T - a^N) - \gamma^*(a^{*T} - a^{*N})$$

A (8c) képlet azt illusztrálja, hogy a fogyasztói ár alapú reálárfolyam milyen tényezők következtében változik meg:

1) Változik a termékek minősége. Ha az így kifejezett hatás következtében „ $\kappa$ ”, nő, akkor az reálfelértékelődés formájában jelenik meg, ami voltaképpen a cserearányok kedvező változásával járhat együtt. Alá kell húzni, hogy ez az a hatás, amelynek ugyan van árnövelő hatása, de nem feltétlenül jelenti azt, hogy az adott termék iránti kereslet ezen árnövekedés miatt visszaesne.

2) A bérek a külfölddel nem versenyző termékeket előállító ágazatokban másképp változnak, mint a külfölddel versenyző termékeket előállítóakban. Várhatóan az előbbi, gyorsabban növekvő ágazatokban a bérnövekedés is gyorsabb lesz, hiszen az új szolgáltatások rendkívül elmaradott szintről indulva gyorsabban nőhetnek, mint a hagyományos termékeket előállító ágazatok esetében. Feltehetjük azonban, hogy a különbség el fog tűnni, hiszen az eléggé rugalmas munkapiaccon bérkiegyenlítődési tendenciának kell érvényesülni, másrészt az idő előrehaladásával a vállalkozó szektor hajlandó lesz a magasabb minőségű szolgáltatásokért többet fizetni, ami lehetővé teszi az itt dolgozók bérének növelését.

3) Az előző pontban kifejtettekhez hasonlóan feltehetjük, hogy eleinte a bérek meghaladták a munka határtermékét a külfölddel versenyző termékeket előállító ágazatokban, ugyanakkor a különbség kisebb, akár negatív is lehetett a külfölddel nem versenyző termékeket és szolgáltatásokat előállítók illetve nyújtók esetében. A munka határterméke és a reálbér közötti különbség gyorsabban számolódik fel a külfölddel versenyző termékeket előállító ágazatokban.

4) Végül pedig a Balassa-Samuelson hatásként ismert jelenség is hozzájárul a reálfelértékelődéshez, mivel a termelékenység gyorsabban nő a külkereskedelemben résztvevő termékeket előállító ágazatokban, mint a gazdaság egyéb ágazataiban.

Összefoglalva megállapíthatjuk, hogy az átmenet sajátos feltételei között az egyensúlyi reálárfolyamot nem csupán a fejlettséggel együttjáró Balassa-Samuelson hatás alakíthatja.

Az azonos valutában mért bér átalakítása után a következő kifejezést kapjuk:

$$(9) \quad \omega = \rho + (a - a^*) + \lambda$$

,ahol  $a$  és  $a^*$  az aggregált munka belföldi és külföldi határterméke, „ $\rho$ ”, a határterméken felül fizetett bér aggregált mértéke.<sup>2</sup> A (9) képlet fontos következménye, hogy amíg a fogyasztói ár alapú reálárfolyam alapján mért felértékelődés az ágazati termelékenységek közötti különbségből következik, addig a közös valutában mért bérkülönbség akkor nagyobb (nő), ha a belföldi makroszintű termelékenység nagyobb (vagy gyorsabban nő), mint a külföldi. Az azonos valutában mért külföldhöz viszonyított bér tehát nőhet attól, hogy nő a relatív termelékenység, nő a határterméken felüli bér mértéke és nő a külföldhöz viszonyított ár. E három tényező alapján megállapítható, hogy a termelékenység növekedése következtében emelkedő bérek nem rontják a versenyképességet. Feltehető, hogy a többletbér mértéke egyre kisebb, sőt elképzelhető, hogy a munkapiacok megfelelő működése esetén a többletbér teljes mértékben eltűnik. Végül pedig az, hogy a bér illetve az ár alapján mért reálárfolyam ilyen szoros kapcsolatban van egymással, az azt jelenti, hogy ugyanannak a folyamatnak különböző oldaláról van szó és tartósan a két mutató nem térhet el

<sup>2</sup> Az aggregált változókat a következőképpen állítjuk elő:  $x = \gamma x^N + (1 - \gamma) x^T$ , for  $x = a, \rho$ . Természetesen nincsen semmilyen jól védhető magyarázat arra, hogy miért használjuk ugyanazokat a súlyokat, mint a fogyasztói árindexnél. Az általánosabb kezelési mód technikai nehézségek leküzdése után azonos minőségi következtetésekre vezet.

egymástól csak akkor, ha az árfolyamra vagy a tényezőárakra vonatkozó egyensúlyi feltételek valamelyike nem teljesül.

A fenti vázlatos modell alapján fogalmazható meg az a hipotézis, melyet Halpern and Wyplosz (1996) tanulmányban a legfontosabb átmeneti országokra nézve ökonometriai-statisztikai becsléssel próbáltunk meg alátámasztani. Ennek értelmében az átmeneti országok esetében a valuta reálértelemben felértékelődik és ez a felértékelődés egyensúlyi folyamatnak tekinthető. Az induló helyzetben, az átmenet kezdetekor általában a valuták az egyensúlyi értékhez képest jelentősen alulértékelték voltak, s ezért ideális esetben az egyensúlyi felértékelődésnél gyorsabb tényleges felértékelődés vezet az egyensúlyi értékhez közelebb.

### 3. Az egyensúlyi árfolyam

Nem vizsgáltuk meg azt a kérdést, hogy az így kapott többféle mutatót mikor lehet egyáltalán egyensúlyinak tekinteni, azaz mikor mondható el, hogy az általuk szabályozott gazdasági területen egyensúly körüli a helyzet és nem fenyeget az attól való tartós eltérés. Már itt is világos, hogy eleve kijelöltük a hatásirányt, feltételeztük, hogy az árfolyam hat a folyamatokra és eltekinthetünk a fordított irányú kapcsolattól. Ez mindaddig nem okoz problémát, amíg igazolható az, hogy az árfolyam exogénnek tekinthető mondjuk a külkereskedelmi folyamatok szempontjából. Előrebocsátható, hogy ez sem általában, sem az átalakulás sajátos körülményei között nem teljesül. Ugyanakkor elemzési szempontból célszerű kiinduló feltevésként élni ezzel, mivel a kétirányú egyidejű kapcsolat elemzése jelentős technikai nehézségekbe ütközik.

Nem tekintjük egyensúlyi árfolyamnak a vásárlóerőparitást sem abszolút, sem relatív értelemben. Ismert és gyakran használt azonban a Balassa-Samuelsontól felfüggetlenül hivatkozva egy mutató - az árfolyameltérési index, amely a tényleges árfolyam és a vásárlóerőparitáson alapuló árfolyam hányadosa - amelynek bizonyos értékét a fejlettségtől függően egyensúlyinak tekintik (pl. Havlik, 1996). Az előző pontban ismertetett modellvázlathoz kapcsolódóan több érvelést is bemutatunk arra vonatkozóan, hogy önmagában a vásárlóerőparitás miért nem szolgálhat megfelelő viszonyítási alappal az egyensúlyi árfolyam meghatározásához.

Ebben a részben elsősorban a külső egyensúly szempontját helyezük előtérbe, mivel a gyakorlati gazdaságpolitika szempontjából az árfolyam elsősorban ebben az összefüggésben szerepel. Az árfolyam szempontjából értelmezhető külső egyensúlyra gyakorlati ismérveket is kielégítő meghatározást adni nem könnyű. A meghatározásnak valamilyen formában a külvilággal való kapcsolat mennyiségi ismérvére kell vonatkozni, csak hogy a szóban forgó kategóriák közötti határvonalat elmosódottá teszi az átalakulás sajátos körülményei. Lehet-e azt szabni feltételül, hogy a külkereskedelmi mérleg legyen egyensúlyban? Mielőtt erre a kérdésre egyáltalán válaszolni lehetne, tisztázni kell, hogy milyen időtávra óhajtjuk meghatározni az egyensúlyi értéket. Természetesen lehet és néha fontos is, hogy különbséget tegyünk rövid és hosszú táv között, hiszen nagyon is elképzelhető, hogy rövid ideig ható tényezők hatásaképpen eltér egymástól a két érték. Ezzel együtt is célszerű figyelmünket először a hosszú távra összpontosítani, mivel abból könnyebben lehet a rövid távra következtetni.

Visszatérve az eredeti kérdésfeltevésre megállapíthatjuk, hogy a külkereskedelmi mérleg egyensúlyának követelménye azért nem fogadható el, mert számos tényező hatása következtében nem lehet egymástól megkülönböztetni az áruforgalommal kapcsolatos és az azzal kapcsolatban nem álló,

folyó fizetési mérlegbe kerülő tételeket. Különösen igaz ez azért, mivel a gazdálkodás szervezeti átalakulásának viharos körülményei bizonyos esetekben abban teszik érdekeltté a gazdaság szereplőit, hogy ne segítsék elő a világos megkülönböztetést.

Ugyanakkor általában is igaz, hogy a gazdaság átalakulása során az eszközrendszer gazdagodása önmagában is abba az irányba hat, hogy elmosódnak az árudeviza- és az egyéb devizaforgalom közötti határok, a fizetési mérleg statisztika önkényes feltevésekkel próbálja meg feltárni az egyes ügyletek közötti különbségtétel ismerveit. Számos konstrukció alakul ki, amely egyszerre érinti mind a két területet és a konstrukció egyes elemei közötti szétválasztás csakis mesterséges lehet, ezért célszerű ott meghúzni az elválasztó vonalat, ahol az viszonylag kis torzítással tehető meg és természetesen nem szabad szem előtt téveszteni azt, hogy a külgazdasági teljesítmény szempontjából továbbra is releváns maradjon a megfigyelt kategória. A gazdaságban végbemenő változások másik megfigyelt alaptendenciája az, hogy csökken az ipar, mezőgazdaság és azon ágazatok aránya, amelyek általában tipikusan árucikkeket állítanak elő és azokkal kereskednek. A szolgáltatások növekvő térnyerésénél élesebb megállapítást is tehetünk, mivel az is látható, hogy a hagyományosan csak egy-egy területen tevékenykedő profilú gazdálkodó egységeket egyre inkább felváltják az olyan vállalkozások, amelyek már saját határaikon belül mindkét irányú tevékenységgel egyszerre foglalkoznak. Ebben az esetben nem nehéz megállapítani azt, hogy a szervezeteken belül lényegesen könnyebb az esetleges érdekek mentén átrajzolni az amúgy talán könnyebben megrajzolható, az árut a szolgáltatástól elválasztó vonalat. Talán ezért is mondható, hogy a külgazdasági teljesítmény szempontjából leginkább a folyó fizetési mérlegből lehet kiindulni és természetesen annak belső szerkezetére ható tendenciákat is fel kell tárnunk, amennyiben az egyáltalán lehetséges.

Ha igaz az, hogy nehezen lehet meghúzni a folyó fizetési mérleg különböző tételei között az elválasztó vonalat, akkor talán még inkább érvényes az, hogy a folyó- és a tőkemérleg közötti határvonal meghúzása is igen nehéz. Ugyanakkor a tőkemérlegben megjelenő tételek között kiemelkedő jelentősége van a működőtőke-beruházásoknak, mivel ezek tartós elkötelezettség szándékára utalnak a befektető részéről. Ugyanakkor indokolatlan a portfólió és a működőtőke-beruházások között éles különbséget tenni arra hivatkozva, hogy azok különböznek a likviditás foka szerint. A származékos ügyletek felvirágzásának korában viszonylag egyszerűen lehet csökkenteni a likviditásbeli jelentős különbséget, s ezért itt sem igazán indokolt az éles elválasztás. Ha lehetne, akkor persze a tőkemérleg azon elemeit emelnénk ki, amelyek viszonylag tartós elkötelezettséget jelentenek a befektetők részéről legyen szó hosszú lejáratú hitelről vagy működőtőkéről. A helyzet azonban itt sem egyszerű, mivel az illékonyság mérése igen nehéz, ráadásul az időben és a gazdasági-gazdaságpolitikai helyzetre gyorsan reagálva változó.

Egyensúlyi kritériumként talán azt lehet mondani, hogy a folyó fizetési mérleg és a tőkemérleg kevésbé változékony elemeinek összege hosszú távon legyen egyensúlyban. Ha tehát igaz az, hogy erre az egyensúlyra az árfolyamnak van befolyása és ezt az egyensúlyi helyzetet el is éri, vagy tendenciaszerűen felé haladunk, akkor az árfolyamról elmondható, hogy egyensúlyi.

Az árfolyam nem csupán a külföldi és a belföldi gazdasági tevékenységet veti össze, hanem arra is szolgál, hogy összemérje azokat a gazdasági tevékenységeket, amelyek potenciálisan irányulhatnak külföld felé és amelyek esetében ilyen lehetőség elvileg nincs. Ennek megfelelően alakult ki az egyensúlyi árfolyam azon kritériuma, amely a két szektor közötti egyensúlyt követeli meg. Ez a kritérium azon a feltevésen alapul, hogy az árfolyam hatása eltérően érinti a két szektort. Ez azonban az átmenet időszakában sajátos módon juthat érvényre, mivel a nem versenyző szektor az átmenetet megelőző időszak fejlesztési preferenciái miatt hátrányba került és egy ideig a hátrány ledolgozása azt a látszatot keltheti, mintha a gazdaság veszítene nemzetközi versenyképességéből. Valójában ennek pont az ellenkezője igaz, különösen eleinte a versenyző szektor versenyképessége szempontjából is fontos fejlesztések valósulnak meg, amelyek közvetlenül érintik külgazdasági kapcsolataik hatékonyságát (telekommunikáció, közlekedés).

A reálárfolyam mozgása alapján nem dönthető el egyértelműen, hogy milyen folyamatok zajlanak éppen az adott gazdaságban. Elvileg két eset fordulhat elő. Az *első* esetben azért van felértékelődés (leértékelődés), mert a tényleges reálárfolyam az egyensúlyi reálárfolyam felé igazodik és éppen az egyensúlyi reálárfolyamhoz képest a valuta ténylegesen leértékelt (felértékelt) volt. A *másik* esetben az egyensúlyi árfolyam nagyjából együttmozog a tényleges árfolyammal. A két eset között az a különbség, hogy az utóbbi esetben az árak és a költségek alkalmazkodási sebessége végtelenül gyors, míg az első esetben annál lényegesen lassúbb. Az alkalmazkodás sebessége attól függ, hogy a nominális árfolyamváltozások és az ár-, illetve költségváltozások milyen időbeli késleltetéssel követik egymást. A szokásos alkalmazkodási mechanizmusokban többnyire a nominális árfolyamváltozások indukálják az ár-, illetve költségváltozásokat. Tekintsük ezt a gondolatmenet leegyszerűsítésének, mivel nem vizsgálja azt, hogy vajon a nominális árfolyam megváltozását szükségessé tevő gazdasági folyamatokban milyen szerepe lehet az áraknak, illetve a költségeknek. Az alkalmazkodás időigénye tehát azt jelenti, hogy az árak és a költségek valamilyen intézményi vagy egyéb okból kifolyólag csak lassan követik a nominális árfolyam változását, s ezáltal időlegesen eltérhetnek az egyensúlyi értéktől. Az egyensúlyi érték elérését lassíthatják az ár- és bérmegállapodások, amelyeket általában nominális mértékekre kötnek. Az egyensúlyi reálárfolyam elérését lassíthatja továbbá a nominális árfolyamrendszer rugalmatlansága is. Kifejezetten ilyen helyzet jön létre rögzített nominális árfolyamrendszer esetében. Ekkor az egyensúlyi reálárfolyam elérését csakis és kizárólag az árak és a költségek alkalmazkodása biztosíthatja, de mivel ezek aggregált nominális mértéke szinte kizárólag csak növekedhet, ezért a valuta reálleértékelődése



például eleve kizárt. Gyakorlatilag ehhez hasonló esetet jelent a szűk sávon belül mozgó árfolyam rendszere még akkor is, ha a sávot akár folyamatosan változtatják.

Ha az egyensúlyi reálárfolyam tartósan eltér a tényleges reálárfolyamtól, akkor annak kedvezőtlen következményei vannak a gazdaságra nézve. Ha a valuta tartósan alulértékelt, akkor egyrészt olyan tevékenységek tűnnek gazdaságosaknak, amelyek hosszabb távon nem azok. Igaz ez mind az exportra, mind pedig az importhelyettesítő tevékenységekre. Következményként huzamosan pozitív folyó fizetési mérleg és magasabb infláció jelenik meg. Ilyen helyzet alakulhat ki akkor, ha a gazdaságpolitika valamilyen konkrét reálárfolyam-célt követ, s ez a cél nincsen közel az egyensúlyi értékhez. Ugyanez következhet be akkor is, ha a kiinduló helyzetben a két reálárfolyam ugyan közel volt egymáshoz, de valamiért az egyensúlyi reálárfolyam megváltozik, s ezáltal kerül attól messzebb a tényleges reálárfolyam. Ez utóbbi esetre is alkalmazható példa az ún. holland kór, amely pozitív sokk - természeti erőforrás felfedezése - következtében kikényszerített tartós reálfelértékelődést tesz szükségessé, s ezáltal az addig nyereséges feldolgozóipari tevékenység válik egycsapásra veszteségesé. Ilyenkor a gazdaságpolitika feladata a sokszerű hatások elviselhető mértékre való fokozatos mérséklése, de semmiképpen sem lehet cél a sokkot megelőző állapot visszaállítása.

A tartósan felülértékelt reálárfolyam esetén a folyó fizetési mérleg egyenlege állandó hiányt mutat, mivel az export még a tartósan kedvező tevékenységek számára sem biztosít elegendő profitot, s az import pedig jelentős előnyt élvez a hazai termeléssel szemben. Ráadásul, ha nincsen a tőkemérlegben olyan elem, amelyik viszonylag hosszú távú finanszírozást biztosítana, akkor az adósság növekedése válsághoz is vezethet.

Ha a reálárfolyam definíciójaként inkább a gazdaságon belüli árarányokat, azaz a külfölddel versenyző és nem versenyző termékeket előállító, illetve szolgáltatásokat nyújtó ágazatok árainak arányait használjuk, akkor is előfordulhat az, hogy a két szektor árainak alkalmazkodási sebessége jelentősen különbözik egymástól. A szokásos feltevés az az, hogy a külfölddel versenyző ágazatok árai azonnal alkalmazkodnak a külföldi árakhoz, míg a külfölddel nem versenyző ágazatok ár-, illetve költségalkalmazkodása jelentősen lassabb lehet. A külfölddel versenyző ágazatok termékeire mindig teljesülni kell az egy termék egy ár feltételnek. A nominális árfolyam itt is szerephez juthat, hiszen például különböző árfolyamrendszerekben a külföldi ár változása különbözőképpen jelenik meg az árfolyamban és a belföldi árban és ezáltal más jövedelmezőségi viszonyt eredményez, amelyhez való alkalmazkodás időigénye nagyon eltérő lehet.

## 4. A reálárfolyam-mutatók és a versenyképesség alakulása

Az árfolyam és a versenyképesség közötti kapcsolat elemzése abból a feltevésből indul ki, hogy az árfolyam hat a versenyképességre, s a fordított irányú kapcsolat szerepe nem kerül előtérbe. Ez az előző rész elemzése alapján megállapíthatóan egyértelműen egyoldalú következtetésekre vezet.

Az árfolyammal kapcsolatos gyakorlati versenyképességi számításokat az ún. reálárfolyamokra végzik. Ennek alapja az, hogy a hagyományos mutatók esetében a nominális árfolyam változását viszonyítják az egyéb - a versenyképesség szempontjából fontos - változók alakulásához. Az újabb mutatók eleve felteszik, hogy a nominális árfolyam nem hat a versenyképességre, s ezzel alapvetően új szemléletet próbálnak meghonosítani. Előre kell bocsátani, hogy a mutatók közös tulajdonsága, hogy csakis relatív értelemben használhatók, azaz valamilyen viszonyítási ponthoz képesti elmozdulást képesek csak mérni. Ráadásul az is fontos, hogy feltételezik, hogy a gazdaság egyéb területein nem történik lényeges változás. Márpedig az átmenet körülményei között ilyen feltevés csak nagyon körültekintő vizsgálat után engedhető meg. Jogos ellenvetés, hogy a gazdaságpolitikai irányításnak egyszerű és gyorsan rendelkezésre álló jelzőrendszerre van szüksége. Igenám, csakhogy ezzel együtt arra is szükség van, hogy a jelzőrendszer megbízhatóságát alapos vizsgálatnak vessük alá. Ha ezt nem tesszük, akkor az esetleges téves értelmezés helytelen következtetések levonására vezet, s ezáltal a gazdaságpolitika nem hatékony eszközzel próbálja céljait megvalósítani, ami mindenképpen társadalmi szintű veszteséget okoz.

Alapvetően háromféle típusú mutató van: áralapú, költségalapú, illetve a külfölddel versenyző és azzal nem versenyző termékeket gyártó ágazatok kibocsátási árának hányadosára alapozott mutató. Az áralapú mutatók között aszerint szokás különbséget tenni, hogy milyen árindexet használnak fel az árváltozás reprezentálására. Ennek három nagyobb típusa különböztethető meg: fogyasztó, termelői és a GDP árindexre alapozott mutatók. Az ilyen módon jellemezhető mutatók között alapvető különbségek vannak a feltevéseket illetően, s ezeket azért is célszerű számbavenni, mivel az átmenet során ezek a feltevések különböző korlátozásokat jelentenek, s ezért módosíthatják egyik vagy másik mutató értelmezhetőségét.

Az áralapú reálárfolyam-mutatók akkor tükrözik a versenyképesség alakulását, ha igaz az, hogy a vizsgált ország által előállított termék külföldi valutában kifejezett ára hat az iránta megnyilvánuló keresletre és ugyanakkor a termelési tényezőkkel való ellátottságban és tényezőigényességben nincsen a belföld és a külföld között lényeges különbség. Az árrugalmasságról feltesszük, hogy az negatív. A technológia pedig nem különbözik belföld és külföld között. Az ilyen elméleti helyzetben, ha egy ország képes az árfolyam befolyásolása révén alacsonyabb árat elérni,

akkor a termékei iránt megnövekvő kereslet tartósan nagyobb profitot biztosít a hazai termelőknek, s ezáltal gyorsabb gazdasági növekedés érhető el. Ha végiggondoljuk azt, hogy mit is jelentenek ezek a feltevések, akkor rögtön világos, hogy valamilyen ok folytán kitüntettük a hazai gazdaságot és feltettük, hogy mindezzel a lehetőséggel külföld nem élhet. Igen, van itt még egy feltevés, az ún. kis-ország-feltétel, azaz, hogy a vizsgált gazdaság által követett gazdaságpolitika révén csökkentett kínálati árak nem hatnak az egyensúlyi árra, az változatlan marad. Ha nem élünk ezzel a feltétellel, akkor az ún. leértékelési verseny veheti kezdetét, amelynek többnyire olyan a végeredménye, hogy ebbe a versenybe jobb lett volna be sem nevezni, bár ha a verseny már elindult, akkor abból kimaradni sem szabad. Ez az elméleti konstrukció tehát csak végtelenül kis elmozdulás és gyakorlatilag változatlan feltételek fennforgása esetén használható. Jelentősége azonban óriási, mivel rendkívüli egyszerűsége folytán nagyon népszerű és többnyire a rendkívül korlátozó feltevések ismerete is azok fennállásának ellenőrzése nélkül használják fel gazdaságpolitikai lépések megalapozásához.

A reálárfolyamok versenyképességet tükröző mutatóinak másik csoportja más módon indul el, azt feltételezi, hogy az aggregált makrotermék világpiacán még egy kis ország sem tehet szert árelőnyre, mivel az rögtön mindenki számára elérhető, ezért az ár mindenki számára egy és ugyanaz. A verseny itt a költségek területén zajlik, ha egy ország képes ugyanazt a terméket olcsóbban előállítani, akkor ennek eredményeképpen profitja megnő, ezáltal bővítheti kapacitásait, s piaci részarányt hódíthat el versenytársaitól. Ezért tehát itt az a kérdés, hogy egy ország valutája leértékelése révén szerezhet-e tartós költségelőnyt vagy sem. Ha továbbra is azt tételezzük fel, hogy a két ország - belföld és külföld - azonos termelési tényezőmennyiséggel rendelkezik és a termelési technológia is azonos, akkor visszajutottunk a leértékelési verseny lehetetlenségéhez. Ha viszont a rendelkezésre álló termelési tényezők mennyisége különbözik vagy a technológia országonként eltérő, akkor már fel kell adni az aggregált makrotermék azonosságának mindent leegyszerűsítő feltevését. Ugyanis, ha nem engedjük meg a termelési tényezők szabad áramlását, akkor a különböző tényezőellátottság, illetve a különböző technológia már önmagában alapvetően különböző versenyhelyzetet jelent, a tényezőárak különbözni fognak az egyes országok között, ami a gyakorlatban a homogén termék világa feltevésének feladását vonja maga után. Ha viszont megengedjük nemcsak az áruk, hanem a termelési tényezők szabad áramlását is, akkor elvileg visszajutunk a homogén termék feltételezése által megszabott keretekhez, s ez nem jelent semmilyen elvi többletet. Gyakorlati és elméleti szempontból is sokkal fontosabb és érdekesebb, ha feladjuk a homogén makrotermék feltételezését.

A többtermékes világ már nagyon más. Itt már nem igaz az, hogy aggregált szinten minden ország ugyanazt a terméket állítja elő, sőt itt már foglalkozni kell azzal, hogy a differenciált termékek megjelenésével elveszítjük azt a nagyon vonzó tankönyvtételt, miszerint a kereslet árrugalmassága negatív. Ez az átmenet körülményei között nem feltétlenül azt jelenti, hogy az új vagy újjáalakult vállalatok azonnal a magas fogyasztói igény kielégítésére alkalmas differenciált termékek gyártására

rendezkednek be, hanem sokkal inkább azt, hogy a termék minőségének egyszeri ugrásszerű, majd folyamatos javulása a differenciált termékekre jellemző hatást fejt ki. Ezért nem szabad automatikusan elfogadni a homogén aggregált makrotermék feltételezése esetén érvényes következtetést, miszerint a kereslet növeléséhez csökkenteni kell az árat. Ha tehát elfogadjuk a nem feltétlenül negatív árrugalmasság lehetőségét, akkor nem használhatjuk az áralapú reálárfolyamot változatlan módon, mivel nem lehetünk bizonyosak afelől, hogy következtethetünk-e az ár növekedéséből a kereslet visszaesésére vagy megfordítva; a kereslet bármilyen megváltozásából még nem következik semmi az árakra nézve.

Az átalakulás sajátos feltételei között a termelési tényezők piacán is jelentős változások mennek végbe. Az egyik ilyen változás éppen az, amit az előző részben mutattunk be, alapvetően alakul át a munka kereslete és kínálata, aminek következtében nem kizárt, hogy a fajlagos munkaköltség változása a technológia megváltozását hozza magával, s akkor már nem tehetjük fel, hogy a megváltozott technológiával előállított termék ugyanaz és ára is ugyanaz. Végző soron tehát önmagában sem az ár-, sem a költségelvű mutató nem használható. Ezen a problémán segít Lipschitz and McDonald (1992) javaslata, akik az ár és a költség egymáshoz való viszonya alapján határozzák meg a versenyképesség alakulását, s értelemszerűen profit alapú reálárfolyamnak nevezik.

Ha továbbra is kitartunk amellett, hogy a termelés egyetlen tényezője a munka, akkor az általuk megadott elv alapján meghatározható profit alapú reálárfolyam mutatónak érdekes tulajdonsága fedezhető fel, az megegyezik a külföldhöz viszonyított relatív termelői reálbérköltség(változás) és az ugyancsak külföldhöz viszonyított relatív termelői ár alapú reálárfolyammal, akkor a profit alapú reálárfolyam mutatójához jutva végző soron a relatív fajlagos reálbérköltséghez jutunk. Továbbá az is bemutatatható, hogy a bér hozzáadott értéken belüli arányának külföldhöz viszonyított értékéről van szó, amiben semmi meglepő nincs, mivel makroszinten azt feltételeztük, hogy mindaz, ami a bérköltség felett van az a profit.<sup>3</sup>

A profit alapú reálárfolyam-mutatónak van egy meglepő tulajdonsága, mégpedig az, hogy mivel két reálárfolyam osztása eredményeképpen is kiszámítható, ezért ennek következtében a nominális árfolyam kiesik, azaz, ha elfogadjuk azt, hogy a fenti szigorú feltevések feloldása után eredményül kapott mutató a versenyképesség változásáról ad információt, akkor bizony az független a nominális árfolyamtól. Nem szabad ugyanakkor ebből az eredményből arra a következtetésre jutni, hogy az árfolyampolitika nem hat a versenyképességre, hiszen nem állítottuk azt, hogy a termelői ár vagy a termelői reálbér ne függene a nominális árfolyamtól. Sajnos, azonban a

---

<sup>3</sup>Ebben a tanulmányban nem áll módunkban a költségek sokkal általánosabb felfogásával foglalkozni. Ennek azonban súlyos következménye van: ha igaz az, hogy a munkán kívüli költségelemek versenyképességet meghatározó hatása kerül előtérbe, akkor a költségekre vonatkozó elemzés érvényessége erősen megkérdőjelezhető.

kapcsolat nem annyira nyilvánvaló, hogy azt az eddigi mutatókhoz hasonló egyszerű módon lehetne bemutatni.

A gyakorlati számítások sok olyan kérdéssel foglalkoznak, melyeket nem tekintünk itt most át. Egyáltalán nem foglalkozunk például az effektív árfolyam kiszámításához használatos súlyrendszer problémájával, jóllehet annak jelentősége egyáltalán nem elhanyagolható. Néhány egyéb kérdéssel azonban foglalkozni kell. Az egyik ilyen fontos kérdés az, hogy az áralapú reálárfolyam számításához milyen árindex használata indokolt. Elvileg három ilyen árindex jöhet szóba: termelői (vagy értékesítési), GDP és fogyasztói árindex. Rögtön szögezzük le, hogy ideálisnak a GDP árindex tekinthető, ugyanakkor egyértelmű, hogy nem áll rendelkezésre havi rendszerességgel és olyan gyorsan, mint a másik két árindex bármelyike. A fogyasztói árindexet leginkább azok javasolják, akik nyíltan vagy rejtetten a vásárlóerőparitás érvényrejuttatását tekintik alapvetőnek.<sup>4</sup> Ezzel az állásponttal az a probléma, hogy a változatlan reálárfolyam az átalakulás feltételei között nagyon valószínűtlen, és ráadásul az is, hogy az aktuális értéke az egyensúly kritériumának megfelelhessen.<sup>5</sup> A fogyasztói árindex használatával kapcsolatos másik probléma az, hogy a közvetett adók bevezetése és azok kulcsának változtatása következtében megváltozó reálárfolyamról az derül ki, hogy a versenyképességgel ennyire közvetlen kapcsolatban nem álló adók hatására látszólag módosul. Voltaképpen ugyanez a gond jelentkezik akkor, amikor a nagyon nehezen mérhető külkereskedelemben részt nem vevő termékeket előállító szektor árindexét a fogyasztói árindexszel közelítjük és azt viszonyítjuk a termelői árindexhez.

A reálárfolyam mérésére általában négyféle mutatót használnak eléggé elterjedten: a termelői árral ( $r_{ppi}$ ), a fogyasztói árral ( $r_{cpi}$ ), a fajlagos bérköltséggel súlyozott reálárfolyamot ( $r_{ulc}$ ) és végül a termelői és a fogyasztói ár hányadosát  $r_{cpi/ppi}$ .

$$r_{ppi} = p_{ppi} - e - p_{ppi}^*$$

<sup>4</sup>Ettől lényegesen eltérő érv is található, mely szerint a fogyasztói ár teljesebben fejezi ki a tényezőárak alakulását (Csermely, 1994 p. 52). A termelési költségek emelkedésének a termelői árakban is tükröződniük kell, ezért ez az érv csak akkor fogadható el, ha olyan költségelemek is vannak, amelyek csak az előbbiben jelennek meg. Oblath (1993a, p. 21) szerint a fogyasztói és a termelői ár alapon számított reálárfolyamok közötti eltérés arra utal, hogy az importhelyettesítő hazai kínálat pozíciói nagyobb mértékben romlanak a belföldi piacokon, mint amennyire az exportörök versenyképessége gyengül a külföldi piacokon. Ez az álláspont csak abban az esetben fogadható el, ha a fogyasztói árindexet a termelői árindextől eltérítő tényezőknek van köztük az importhelyettesítés költségeihez.

<sup>5</sup>Álljon itt példaként a következő megfogalmazás: ‘Az árfolyam-politikának a jövőben *semlegesnek* kell lennie (a felértékelésnek is hiányoznak a feltételei), s egyéb egymással összehangolt gazdaságpolitikai lépésekkel kell kiegészülnie:...államháztartási reform; megfelelően működő tőkepiac kiépítése; a privatizáció felgyorsítása; az új szereplők piacra lépését segítő intézményi és pénzügyi rendszer kiépítése; megfelelő exportfinanszírozási és -biztosítási feltételek megteremtése.’ Antalóczy (1994) p. 42. A semleges, azaz a változatlan reálárfolyamot célul kitűző árfolyampolitikára sokan úgy tekintenek, mint a legjobb kompromisszum a reálfelértékelés és a reálleértékelés mellett szóló érvek közötti vitában tekintet nélkül arra, hogy éppen hol helyezkedik el a tényleges reálárfolyam az egyensúlyihoz képest és mi várható az egyensúlyi reálárfolyam alakulására ható tényezőkre nézve. Ide sorolható Siklos and Ábel (1995) vélekedése is,

$$r_{cpi} = p_{cpi} - e - p_{cpi}^*$$

$$r_{ulc} = w + l - y - e - w^* - l^* + y^*$$

$$r_{cpi/ppi} = p_{cpi} - p_{ppi}$$

ahol „e” a nominális árfolyam, a külföldi valuta hazai valutában mért mennyiségének ;  $p_{ppi}$  a termelői árak;  $p_{cpi}$  a fogyasztói ár; „w” az egy foglalkoztatottra jutó teljes bérköltségnek; „l” a foglalkoztatottak számának; „y” a bruttó hazai termék logaritmus. \* a külföldre utaló jelzés a megfelelő változóknál. Látható, hogy a reálárfolyamok növekedése reálfelértékel(őd)ésre, csökkenése reálleértékel(őd)ésre utal. Használatos még az export egységértékével súlyozott reálárfolyam is. Ez utóbbitól itt most eltekintünk. Bizonyos esetekben érdemes összehasonlítani az importárindexet a belföldi árindexszel (Pl. Csermely, 1994). Ugyanakkor nagyon fontos megjegyezni, hogy általában az import és a belföldi értékesítés áruszerkezete esetében nagyon jelentős lehet az eltérés, mert míg az exportált termékek esetében elvileg megjelenhet ugyanaz a termék a belföldi piacon is, addig az import esetében lehet akár gyakori is, hogy belföldön nem is előállítható terméket importál az adott ország. Indokolt vizsgálni persze azt a kérdést, hogy hogyan változott az import átlagos költsége, csak hogy az import szerkezetének változása önmagában jelentős hatást gyakorolhat. Az import egy részét nem folyó termelési céllal szerzik be, s ekkor az importár növekedése mögött nagyobb teljesítményű beruházási eszköz is állhat, melynek a folyó termelésre kifejtésre kerülő termelékenységjavító hatása csak később lesz érzékelhető. Ráadásul a gépek árindexe csak rendkívül nagy hibával mérhető, mivel ezek a leginkább egyedi, differenciált termékek, s ezért itt nagyon gyakran lehet igaz, hogy ami többbe kerül, az nem biztos, hogy kevésbé hatékony. Gyakori érv az, hogy az import olcsósága révén szorít ki hazai termelést. Standard tömegáru és nyersanyag esetére ez az érv használható, megfelelő módon vizsgálendő is akár a fent használt értelemben, csak az egész importra a fenti mérési eredményből versenyképességi következtetést csak rendkívül nagy hibával lehet levonni, ezért célszerűbb azt elkerülni.

Nézzük meg, hogy milyen feltevések rejlenek az egyes mutatók mögött. Aki a *termelői áras reálárfolyamra* esküszik, az azt is feltételezi, hogy a hazai és a külföldi termelő egy és ugyanazt a homogén, makroszintre aggregált terméket próbálja meg eladni. Továbbá, a hazai és a külföldi termelő kínálati feltételei azonosak, azaz, mind a termelési tényezővel való ellátottság, mind pedig a tényezőintenzitás egyforma, s ennek következtében fajlagos költségeik nem különböznek. A hazai és

---

miszerint ‘...a reálfelértékelést el kell kerülni, mivel az a versenyképesség romlására utal.’ p. 3. Végül Oblath (1993a, 1993b) sem tesz különbséget az egyensúlyi és a tényleges árfolyamra ható tényezők között.

a külföldi termelő között a piac csakis és kizárólag az ár alapján választ, ebből következően az tudja növelni piaci részesedését, akinek az azonos valutánemben számított ára alacsonyabb. Tulajdonképpen a *fogyasztói áras reálárfolyam* használója ugyanezekkel a feltevésekkel él, csak még azt is felteszi, hogy a termelői ár nem létezik vagy, ha létezik, akkor lényegesen torzítottabb, mint a fogyasztói árindex.

A *fajlagos bérköltséggel súlyozott reálárfolyam* használata akkor indokolt, ha teljesül az a feltevés, hogy a világszintű verseny következtében a homogén, makroszintre aggregált termék ára mindenki számára egy és ugyanaz, és azt semelyik szereplő sem tudja befolyásolni. Ekkor az tud előnyre szert tenni, aki a feltevés szerinti egyetlen termelési tényezőtől - a munkától - fajlagosan kevesebbet használ fel, s ezáltal profitja nagyobb lesz. Ugyanakkor Kaldor-paradoxonként ismeri az irodalom azt, hogy egyszerre nő a fajlagos bérköltség és a nemzetközi kereskedelemben való részarány elsősorban a fejlett országok esetében. Az erről szóló legújabb publikációban Fagerberg (1996) bemutatja, hogy 1978 és 1994 között is érvényesült a Kaldor-paradoxon a fejlett és az újonnan iparosodó országokban.<sup>6</sup> Ennek pontosan ugyanaz a magyarázata, mint az áralapú versenyképességi mutatók esetében, azaz a differenciált termékek előállítása magasabb szakképzettségű munka alkalmazását követeli meg, s ezért kapjuk a látszólag paradox eredményt, hogy növekvő fajlagos bérköltség mellett is nő a versenyképesség. Itt is érdemes még megemlíteni azt, hogy a tőke-munka arány változása is okozhat problémát, hiszen ekkor nem lehet csupán a munkaköltséggel mérni a költség-versenyképesség alakulását.

A fenti, különböző feltevések általában és specifikusan az átalakulás körülményei között is meglehetősen szigorúak, azaz többnyire kevéssé teljesülnek. Vizsgáljuk meg, hogy melyek azok a jelenségek, amelyek lényegesen mondanak ellent a feltevéseknek. A legáltalánosabb kérdés az az, hogy a termékek egyáltalán nem homogének, sőt a tőzsdei termékek kivételével általában nem azok, többnyire differenciáltak. Még az is feltehető, hogy a piac nem tökéletes. Jóllehet a differenciált termékek lététől függetlenül továbbra is igaz, hogy egy és ugyanannak a terméknek az árrugalmassága negatív, csak hogy a mikroszinten nyilvánvaló következtetés nem feltétlenül alkalmazható a makroszintre történt aggregálás után. Ha a termékszerkezet akár belföldön, akár külföldön változik, akkor nem mondhatjuk azt, hogy a makroszintű termék változatlan, s azt sem, hogy az ár változásából következtethetünk a makroszintű kereslet, s ezáltal a versenyképesség várható alakulására. Ugyanez igaz az erőforrásokra is. Egyrészt a munka sem tekinthető homogénnek, s főleg nem változatlan, másrészt pedig az egyéb erőforrások - tőke, nyersanyag - felhasználása és különösen a technológia változása módosíthatja a csupán egy termelési tényező feltevésével kialakított képet és a módosult feltételekből az előzőektől alapvetően eltérő következtetésekre is lehet jutni.

---

<sup>6</sup>Lásd még erről Amendola et al. (1993) tanulmányát.

Vizsgáljuk meg ezek után a profit alapú reálárfolyamot. Ezt mutatja be a következő képlet a már bevezetett jelöléseket használva:

$$\begin{aligned} r_{\text{profit}} &= r_{\text{ulc}} - r_{\text{ppi}} = w + l - y - e - w^* - l^* + y^* - p_{\text{ppi}} + e + p_{\text{ppi}}^* \\ &= [(w - p_{\text{ppi}}) - (w^* - p_{\text{ppi}}^*)] - [(y - l) - (y^* - l^*)] \\ &= [(w + l) - (p_{\text{ppi}} + y)] - [(w^* + l^*) - (p_{\text{ppi}}^* + y^*)] \end{aligned}$$

Az így nyert mutató nem más, mint a versenytársakhoz viszonyított relatív termelői reálbér és a szintén a versenytársakhoz viszonyított relatív termelékenység hányadosa, mint ahogy az a fenti első átalakítás alapján látszik. Akkor *javul* tehát *a versenyképesség*, ha a versenytársakhoz viszonyítva *a termelékenység gyorsabban nő* (vagy lassabban csökken), *mint a termelői reálbér*.

A fenti képlet második átalakítása arra az eredményre vezet, hogy a mutató megegyezik a GDP-n belül az összes bérköltség külföldhöz viszonyított relatív arányával. Ez abból a feltevésből következik, hogy mindaz, ami a GDP-ben a bérköltségen felül van, az a profit. Ez azért eléggé jól mutatja, hogy makroszinten így ebben a formában ez az állítás meglehetősen szélsőséges és mindez abból fakad, hogy a mikroszinten is csak meglehetősen egyszerű és bizonyos esetekben a valósággal csak laza kapcsolatban álló feltevések esetén áll fenn. Ez is rámutat arra, hogy mennyire önkényes csupán egy ilyen mutató vizsgálata alapján következtetni a versenyképesség alakulására.

A mutató - a fogyasztói és a termelői ár arányához hasonlóan - nem tartalmazza közvetlenül a nominális árfolyamot. A nominális leértékelés csak a reálbéren és a termelékenységen keresztül, mintegy közvetve van hatással a reálárfolyamra.



## 5. A bérek és a versenyképesség kapcsolata

A nemzetközi versenyképességre hivatkozva sokan érvelnek úgy, hogy a leértékelés miatti többletinflációtól elmaradó mértékű bérnövekedést tekintik csak elfogadhatónak, azaz, amennyiben a béreket sikerül az inflációhoz képest visszafogni, akkor javul a nemzetközi versenyképesség. Ez az érvelés csak a tanulmányban elemzett számos tényező meglehetősen valószínűtlen együttes fennállása esetén lehet helytálló. Többek között nem teszi explicitté, hogy mi is történik a béren kívüli bérköltségelemekkel, ráadásul nem beszélve a nem bérjellegű költségekről. A fogyasztói árak olyan közvetett adók következtében is nőhetnek ideglenesen, amelyek nem kapcsolódnak a versenyképességhez. A legnagyobb hiányosság azonban az, hogy ez az érvelés teljes mértékben eltekint a termelékenység szerepétől. Nagyon valószínűtlen, hogy a munka termelékenységében bekövetkező változás csakis és kizárólag a tőkeberuházásoknak lenne köszönhető, elég legyen csak arra utalni, hogy a foglalkoztatottak átlagos szakképzettsége emelkedett, jóllehet ennek egy része a munkanélküliség növekedésének következménye, azonban egyértelmű, hogy a munkanélküli járadék fedezetét is magába foglaló bérköltség növekedését is meghaladta az utóbbi években Magyarországon a feldolgozóipar termelékenységének növekedése.

A fenti érvelésre alapozott bérmegállapodási törekvések eltekintenek a bérek és a teljesítmények közötti kapcsolattól is. Felteszik, hogy adott a teljesítmény és a bér az adott teljesítmény elismeréseként valamilyen sávban megállapodás kérdése. Bizonyos béralkukban és egy olyan országban, ahol hosszú idő alatt a teljesítményvisszatartás, illetve az utóbbi időben a teljesítmény javadalmazástól való függésének egész kultúrája alakult ki, ott a munkavállalónak van lehetősége arra, hogy teljesítményét az előre elképzelt bér és a kialakított bér eltéréssel kiigazítsa. Különösen igaz ez olyan területeken, ahol a teljesítmény mérése vagy ellenőrzése nehéz vagy költséges.

A bérek nyílt indexelése ma Magyarországon még szakmai körökben sem igazán megtárgyalható kérdés azért, mert általános kinyilatkoztatások megfelelő elemzés nélkül eldöntötték, hogy a bérek indexelése inflációgerjesztő hatású. Meglehet, bár azért a nemzetközi tapasztalatok ebben a tekintetben távolról sem egyértelműek. Ugyanakkor viszont az sem elképzelhetetlen, hogy az informális bérindexelés túlkompenzál, azaz magasabb béremelkedésre vezet, mint a formális változat. Egész egyszerűen nem lenne szabad elfeledkezni arról, hogy az indexelési sémáknak legalább három paramétere van: milyen késleltetéssel (vagy siettetéssel) veszik figyelembe az árak emelkedését, milyen időre szól a megállapodás és milyen mértékben építik be az áremelkedést a bérekbe. Nyilvánvaló tehát, hogy biztosan van olyan formális indexelési képlet, amelynek eredményeképpen

adott infláció mellett alacsonyabb bér jönne ki eredményül, mint amekkora az informális indexelés mellett megvalósul. Természetesen egyáltalán nem biztos, hogy a felek hajlandóak lennének elfogadni az ilyen eredményre vezető indexelés sémáját. A gondolatmenet távolról sem óhajtja ezt az eszközt sem népszerűsíteni, sem bevezetését támogatni, csak azt próbálja illusztrálni, hogy amíg az egyik oldalon a csúszó leértékelés előre meghirdetett mértékéről hajlandók vagyunk elhinni, hogy mérsékli az inflációs várakozásokat, ugyanezt - mondjuk az előre meghirdetett megfelelő paraméterű bérindexelésről fel sem tételezzük.

A munkáltatók és a központi gazdaságirányítás közötti bérmegállapodások teljesülése még kevésbé ellenőrizhető, mivel a munkáltatóknak számos lehetőségük van arra, hogy a bérek helyett más formában fizessék a munkavállalókat vagy pontosabban folytassák a vgmk-k által bevezetett rendszer sajátos hagyományait és kössenek ún. vállalkozói szerződést bármilyen munka elvégzésére. Különösen igaz ez, ha a központi szabályozás részéről erőteljes nyomás nehezedik a munkáltatókra és ez a nyomás nemcsak a gazdasági szabályozás, hanem a politikai ráhatás eszközével is megpróbál élni.

A bérek alakulását a központi gazdaság szabályozási intézkedések befolyásolhatják, de figyelembe kell venni, hogy a nyílt bérmegállapodásokon elérhető eredményeknél lényegesen több lehetőséget rejt magában a bérekre rakódó terhek mérséklésére irányuló erőfeszítés. A bérek és az infláció viszonyára irányuló célkitűzések akár negatív eredményre is vezethetnek, ha például a bérek növekedése elmarad ugyan az infláció üteme mögött, de a termelékenység ezt az ütemkülönbséget meghaladó mértékben csökken és feltesszük, hogy a fogyasztói és a termelői árak növekedése nem tér el egymástól.

## 6. Az árfolyam és a versenyképesség alakulása az 1990-es évek elején

Nézzük meg ezután, hogy hogyan alakult az eddigiek során elemzésre került mutatók értéke Magyarország esetében 1990 eleje óta. A számítási eredményeket két ábra és az 1. táblázat tartalmazza. A számítások mindvégig a feldolgozóiparra vonatkoznak.

Az 1. ábra három reálárfolyamindex alakulását mutatja be. Ezek közül kettő nagyon hasonlóképp alakult, míg a termelői ár alapú reálárfolyam viszonylag eltérő módon viselkedett. Az ábrán a kisebb értékhez leértékeltebb valuta, azaz nagyobb versenyképességet biztosító árfolyam tartozik feltéve, hogy az egyensúlyi árfolyam nem változott meg. A termelői ár alapú reálárfolyam nem mozdult ki az 1994. év átlagára jellemző szint  $\pm 10$  százalékos sávjából és némi tendencia mutatkozott 1993 elejétől, amikor is az időszakra jellemző legmagasabb szintről a forint mintegy két év alatt leértékelődött, majd azóta lassú, folyamatos felértékelődés vette kezdetét. A fajlagos bérköltség és a profit alapú reálárfolyam alapján a forint reálértelemben 1993 elejéig felértékelődött, majd valamivel lassabban mintegy három és fél év alatt leértékelődve visszakerült nagyjából az 1991 elejére jellemző szintre.

A 2. ábra a profit alapú reálárfolyam alakulását bontja szét két tényezőre: a külföldhöz viszonyított munka-termelékenységre és a szintén külföldhöz viszonyított termelői reálbérköltségre. Mint ahogy azt már megállapítottuk, a profit alapú reálárfolyam az 1991. január és 1996. július között eltelt időben eleinte viszonylag gyorsan nőtt - 1992. második félévében jut el a csúcspontra, ahonnan 1994. végéig tartó lassabb ütemű csökkenést gyorsabb ütemű követett, azaz a forint reálleértékelődése eleinte lassabb volt, majd felgyorsult. Mindennek háttérben eleinte az állt, hogy a relatív termelői reálbérköltségek 1995 elejéig tartó emelkedését viszonylag jelentős csökkenés követte, ugyanakkor a termelékenység 1992. elejéig csökkent, majd azóta folyamatosan, egyenletes ütemben emelkedik. Ennek megfelelően a termelékenység tekintetében két szakasz figyelhető meg, akárcsak a termelői reálbérköltség esetében. Így bonthatjuk a profit alapú reálárfolyam alakulását három időszakra: az első időszakban - 1992. elejéig - a csökkenő termelékenység dominált, majd azt követően a második szakaszban - 1994. végéig - a termelékenység és a bérköltség együttes növekedése az utóbbi valamivel lassabb üteme miatt a forint lassan leértékelődött, s végül a harmadik szakaszban a termelői reálbérköltség csökkenése miatt ez a reálleértékelődés felgyorsult.

Elemzésünk nem teszi lehetővé azt, hogy a vizsgált időszakra vonatkozóan megállapítsuk, hogy a tényleges reálárfolyam alakulásához képest hogyan is alakult az egyensúlyi reálárfolyam.

Ugyanakkor megállapítható, hogy az elemzett időszakban jelentős változások mentek végbe mind a külső, mind a belső egyensúly szempontjából. Ha a külkereskedelmi és a folyó fizetési mérleget a beáramlott külföldi működőtőkével együtt nézzük, akkor megállapítható, hogy az 1993-1994-es időszakot jelentős hiány jellemezte, míg az azt megelőző és az azt követő időszak esetében az egyensúlyihoz lényegesen közelebbi egyenleg, esetleg azt meghaladó többlet alakult ki. Rendkívüli leegyszerűsítés lenne ugyanakkor, ha mindezt egyetlen tényezővel, az árfolyam alakulásával magyaráznánk és ehhez kapcsolódóan az árfolyampolitika megítélésével mondanánk véleményt az egész gazdaságpolitikáról.

## Következtetések

A reálárfolyam-indexekre alapozott széleskörben elterjedt felfogás - miszerint az inflációs különbségeket nominális leértékeléssel kell ellensúlyozni - implicit módon felteszi, hogy a változatlan áralapú reálárfolyam az egyensúlyi. Ez sem általában, sem pedig az átalakulás sajátos körülményei között sem igaz. Az egyensúlyi reálárfolyam változik, mégpedig olyan módon, hogy az átalakulás előrehaladásával a hazai valuta reálfelértékelődése tekinthető egyensúlyinak.

Az ár- és a költségalapú reálárfolyam-mutatók eltérhetnek egymástól. Ez teljesen természetes, mivel alapvetően más feltevések esetén érvényesek és csak ritkán fordul elő, hogy a különböző feltevések alapján számított mutatók azonos értékre és ezáltal azonos következtetésre vezessenek. Ha az árak és a költségek alapvetően helyesen tükrözik a folyamatokat és a termelési tényezők hozama és javadalmazása között összhang van, akkor a kétféle mutató tartósan nem térhet el egymástól.

A termékek gyorsan változó világában, az erőforrások differenciálódása következtében a kereslet és a kínálat nem feltétlenül a megszokott módon reagál az árakra és a költségekre, ezért célszerű a figyelem egy részét a profit alapú mutatóra összpontosítani. Abból, hogy ez a mutató független a nominális árfolyamtól az következik, hogy a teljesen differenciált termék- és erőforrásvilágban a nominális árfolyam nem befolyásolja a reálárfolyam-mutatót, amiről pedig azt gondoljuk, hogy a versenyképesség elmozdulásáról ad információt. Ha ez igaz, akkor a nominális árfolyamot nem lehet a versenyképesség tartós növelése szolgálatába állítani.

Sem gyakorlati, sem elvi indokok alapján nem fogadható el az a vélekedés, hogy az egyensúlyihoz képest alulértékelt valuta versenyképesebbé teszi a gazdaságot, míg a felértékelt pozíció annak árt. Tegyük fel, hogy a legegyszerűbb árugazdasággal van dolgunk és a leértékelt valuta exporttöbblet, a felülértékelt pedig importtöbblet vezet. Exporttöbblet esetén végső soron infláció, importtöbblet esetén fizetési nehézségek formájában kell megfizetni az egyensúlyi árfolyamtól való eltérés költségeit.

A tanulmányban végig következetesen elkerültük azt, hogy az árfolyamot a vásárlóerőparitáshoz viszonyítva értékeljük. Tettük ezt azért, mert meggyőződésünk szerint a vásárlóerőparitás nem igazít el az egyensúlyi reálárfolyamot illetően. Ideiglenesen akár az is előfordulhat persze, hogy a két változó egybeesik, de ez csak a körülmények nagyon sajátos egybejárásán fordulhat elő.

Ha feltesszük azt, hogy a munka a legfontosabb termelési tényező, akkor a bér versenyképességi szempontból való szabályozása során tekintettel kell lenni arra, hogy a bér és a

munka-termelékenység nem függetlenek egymástól, valamint arra is, hogy a bérek közterhei legalább olyan mértékben befolyásolják a bérköltség alakulását, mint a bérek maguk.

Ha az egyensúlyi árfolyam is változhat - márpedig semmi okunk azt feltételezni, hogy ne változhatna - akkor bizony az is előfordulhat, hogy a hagyományos mutatók szerint javulni látszó versenyképesség valójában romlik és megfordítva a romlani látszó versenyképesség javulhat. A versenyképességet ezért átfogóbban értelmezve kell vizsgálni és a figyelmet elsősorban a teljes tényezôhatékonyságra kell koncentrálni figyelembe véve azt, hogy a termelési tényezôk hozama és javadalmazása közötti összhang folyamatosan fennmaradjon.

## Hivatkozások

- Amendola, G., Dosi, G. and Papagni, E. (1993): The Dynamics of International Competitiveness Weltwirtschaftliches Archiv Vol. 129 N. 3 pp. 451-471.
- Antalóczy K. (1994): Árfolyampolitikai dilemmák Európa Fórum V 4 p. 28-43.
- Csermely Á. (1994): Az árfolyampolitika hatása az ipari versenyképesség alakulására Külgazdaság V 38 pp. 44-62.
- Fagerberg, J. (1996): Technology and Competitiveness Oxford Review of Economic Policy V 12 p. 39-51.
- Halpern, L. and Wyplosz, C. (1996): Equilibrium Exchange Rates in Transition Economies IMF Working Papers WP/96/125.
- Krugman, P.A. (1996): Making Sense of the Competitiveness Debate Oxford Review of Economic Policy V 12 p. 17-25.
- Lipschitz, L. and McDonald, D. (1993): Real Exchange Rate and Competitiveness: A Clarification of Concepts and Some Measurements for Europe Empirica Vol. 19 pp. 37-69.
- Oblath G. (1993a): Nemzetközi tapasztalatok a valutakonvertibilitásról és a forint konvertibilitásának feltételei Külgazdaság V 37 pp. 14-22.
- Oblath G. (1993b): A leértékelés nem jó vagy rossz Figyelő V 37 N 22 p. 14.
- OECD (1992): Technology and the Economy: The Key Relationships OECD, Paris.
- Siklos, P.L. and Ábel, I. (1995): Real Exchange Rate Targeting in a Transitional Economy and the Sterilization Problem: The Hungarian Experience mimeo p. 34.

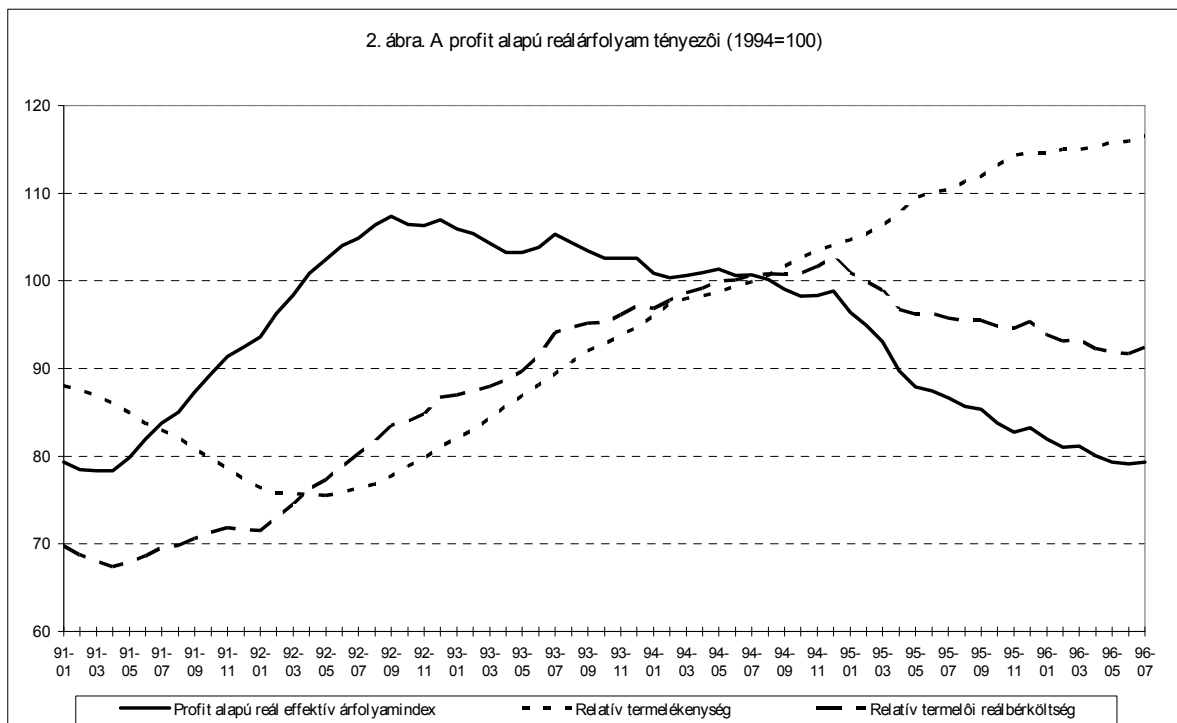
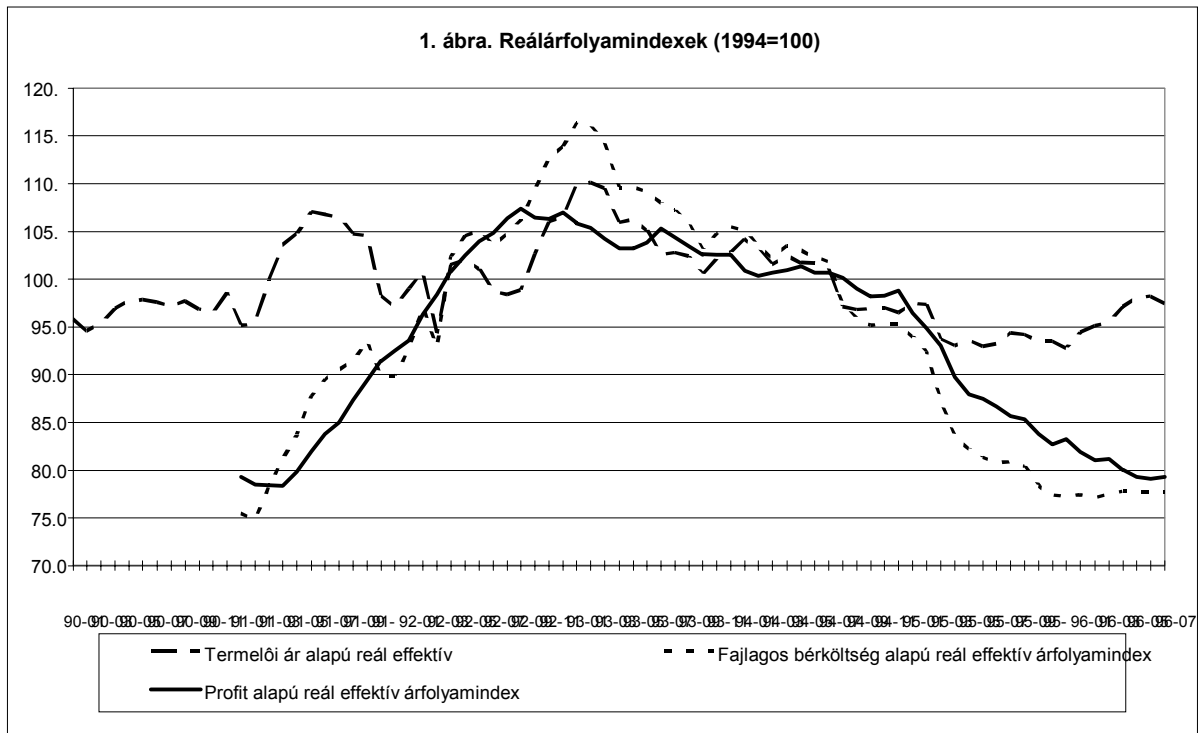
1. táblázat. Feldolgozóipari reálárfolyam-indexek (1994=100) (100-nál kisebb mutatók reálleértékelést, 100 nál nagyobb mutatók reálfelértékelést jeleznek)

	Termelői ár alapú reál effektív árfolyamindex	Fajlagos bérköltség alapú reál effektív árfolyamindex	Profit alapú reál effektív árfolyamindex	Relatív termelékenység	Relatív fajlagos termelői reálbér
91-01	95,2	75,5	79,3	88,1	69,8
91-02	95,3	74,8	78,5	87,6	68,8
91-03	99,9	78,3	78,4	86,9	68,1
91-04	103,6	81,2	78,4	86,0	67,4
91-05	104,8	83,7	79,8	85,0	67,9
91-06	107,1	87,8	82,0	83,8	68,7
91-07	106,8	89,5	83,8	83,0	69,5
91-08	106,5	90,5	85,0	82,2	69,8
91-09	104,7	91,5	87,3	80,9	70,6
91-10	104,6	93,5	89,4	79,8	71,3
91-11	98,3	89,9	91,4	78,6	71,9
91-12	97,1	89,9	92,5	77,4	71,6
92-01	99,0	92,7	93,6	76,4	71,5
92-02	100,8	97,1	96,3	75,8	73,0
92-03	94,4	92,9	98,4	75,7	74,5
92-04	101,5	102,4	100,8	75,7	76,3
92-05	102,1	104,6	102,5	75,5	77,4
92-06	101,1	105,1	104,0	75,9	78,9
92-07	98,8	103,6	104,8	76,4	80,3
92-08	98,4	104,7	106,4	76,8	81,7
92-09	98,9	106,2	107,4	77,8	83,5
92-10	102,7	109,3	106,5	78,9	84,0
92-11	106,0	112,7	106,3	79,8	84,8
92-12	106,5	113,9	107,0	81,1	86,8
93-01	109,9	116,4	105,9	82,1	87,0
93-02	110,2	116,1	105,4	83,0	87,5
93-03	109,5	114,2	104,3	84,3	87,9
93-04	105,9	109,6	103,2	85,7	88,7
93-05	106,2	109,7	103,2	86,9	89,7
93-06	105,2	109,2	103,8	88,2	91,5
93-07	102,6	108,1	105,3	89,4	94,2
93-08	102,8	107,3	104,4	90,8	94,7
93-09	102,4	105,9	103,4	92,0	95,2
93-10	100,6	103,2	102,6	92,8	95,2
93-11	102,2	104,8	102,6	93,8	96,2
93-12	102,8	105,4	102,5	94,7	97,2
94-01	104,2	105,2	100,9	96,0	96,9
94-02	103,1	103,5	100,4	97,4	97,8
94-03	101,6	102,2	100,6	98,0	98,6
94-04	102,5	103,5	101,0	98,2	99,2
94-05	101,7	103,1	101,4	98,7	100,0
94-06	101,7	102,3	100,6	99,5	100,1
94-07	101,2	101,9	100,7	99,9	100,6
94-08	97,2	97,3	100,2	100,6	100,8
94-09	96,8	95,9	99,0	101,8	100,7
94-10	96,9	95,2	98,2	102,7	100,9
94-11	97,0	95,4	98,3	103,4	101,7
94-12	96,5	95,4	98,8	104,1	102,8
95-01	97,5	94,0	96,4	104,7	101,0
95-02	97,3	92,4	94,9	105,4	100,0
95-03	93,7	87,2	93,0	106,4	99,0
95-04	93,1	83,5	89,8	107,8	96,7
95-05	93,6	82,3	87,9	109,4	96,2
95-06	93,0	81,3	87,5	110,1	96,3
95-07	93,2	80,8	86,7	110,5	95,8
95-08	94,4	80,9	85,7	111,4	95,4
95-09	94,2	80,4	85,3	111,9	95,5
95-10	93,5	78,4	83,8	113,2	94,8
95-11	93,6	77,4	82,7	114,4	94,6
95-12	92,8	77,3	83,3	114,5	95,4
96-01	94,5	77,4	81,9	114,5	93,9
96-02	95,2	77,1	81,0	115,0	93,2
96-03	95,5	77,5	81,2	115,0	93,4
96-04	97,2	77,8	80,1	115,3	92,3
96-05	98,0	77,7	79,3	115,8	91,9
96-06	98,3	77,7	79,1	115,9	91,7
96-07	97,5	77,7	79,3	116,5	92,4

Forrás: Magyar Nemzeti Bank.



Az ábrákon a feldolgozóipari reálárfolyam-mutatók értékének csökkenése reálleértékelést, növekedése reálfelértékelést jelent.



## Az eddig megjelent Műhelytanulmányok tanulmánysorozat kötetei

Kötet száma	Szerző	Cím	Megjelenés dátuma	Példányszám
1.	Andreas Grahl	Banking Strategies of Joint Venture Banks in Hungary	1996. szeptember	120
2.	Angelusz Róbert - Tardos Róbert	A piacgazdaság társadalmi megítélése	1996. október 18.	100
3.	Szabó Márton	A magyar tejipar versenyképességét befolyásoló tényezők	1996. október 21	110
4.	Mohácsi Kálmán	A húságazat versenyképességét meghatározó tényezők	1996. október 21.	110
5.	Orbánné dr. Nagy Mária	A baromfiipar versenyképességét motiváló tényezők	1996. október 29.	130
6.	Mohácsi Kálmán	A gabonaágazat versenyképességét befolyásoló tényezők	1996. október 29.	120
7.	Dr. Dévai Katalin - Dr. Petruska Ildikó	Muanyagalapanyaggyártás és feldolgozás versenyképességét befolyásoló tényezők	1996. november 20.	110
8.	Török Ádám	A versenyképesség-elemzés egyes módszertani kérdései	1996. november 26.	90
9.	Némethné Pál Katalin - Németh Imre	A magyar alumíniumipar versenyképességét befolyásoló tényezők	1996. november 27.	130
10.	Hegedus Miklós	A vállalkozói várakozások és magatartások területi differenciálódása, 1997	1997. január 20.	550
11.	Dr. Legeza Eniko	A gépjármű- és gépjárműalkatrészgyártás versenyképességét befolyásoló tényezők	1997. január 30.	550
12.	Bessenyei István	A gazdaság versenyképessége és az oktatás	1997. február 18.	550
13.	Dr. Cseh József	A textil- és textilruházati ipar helyzete, versenyképességét meghatározó tényezők	1997. február 27.	550
14.	Lakner Zoltán - Sas Pál	A zöldség- gyümölcs szektor versenyképességét meghatározó tényezők	1997. március 3.	550
15.	Barta Györgyi - Poszmik Erzsébet	A vas- és acélipar versenyképességét befolyásoló tényezők	1997. március 10.	550
16.	Dr. Lengyel Márton	A turizmus versenyképességét befolyásoló tényezők	1997. március 12.	110
17.	Antalóczy Katalin	A magyar gyógyszeripar versenyképessége - adatok, hipotézisek, töprengések	1997. március 14.	110
18.	Zoltayné Paprika Zita	A stratégiai döntéshozatal jellemzői a magyar mikroszférában	1997. március 17.	100
19.	Halpern László	Az árfolyam, árfolyampolitika és a versenyképesség közötti kapcsolat	1997. március 18.	100

*A program kiemelt támogatói:*

Center for International Private Enterprise,  
Washington, US  
Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt.  
Országos Műszaki Fejlesztési Bizottság  
Országos Tudományos Kutatási Alap

*További támogatók:*

Magyar Menedzsment Intézet és tagvállalatai:  
MOL Rt., Dunaferri Rt., Antenna Hungária Rt.  
Ipari és Kereskedelmi Minisztérium  
Földművelésügyi Minisztérium  
Pénzügyminisztérium  
Friedrich Naumann Alapítvány