



# MŰHELYTANULMÁNYOK

---

**TÖRÖK ÁDÁM**

## **A VERSENYKÉPESSÉG-ELEMZÉS EGYES MÓDSZERTANI KÉRDÉSEI**

*- műhelytanulmány -*

**A tanulmányorozat**

**8.**

**kötete**

Ez a műhelytanulmány a

**„Versenyben a világgal”**

A magyar gazdaság nemzetközi versenyképességének mikrogazdasági tényezői -  
**kutatási program**  
keretében készült.

igazgató: **Chikán Attila**

A „Versenyben a világgal” - A magyar gazdaság versenyképességének mikrogazdasági tényezői c.  
kutatási program MUHELYTANULMÁNY sorozata.  
Sorozatszerkeszto: Chikán Attila, programigazgató  
Technikai szerkeszto: Koblász Mária  
Készült 90 példányban. Budapest, 1996. november 29.

A tanulmány megvitatás előtt álló munkaanyag, amely a szerző engedélye nélkül nem hivatkozható és nem idézhető. A szerző köszönettel tartozik a "Versenyben a világgal" program mellett az Ipari és Kereskedelmi Minisztériumnak, amely ezt a kutatási irányt ugyancsak támogatta.

## Tartalomjegyzék

<b>1. A versenyképesség-elemzés alapjai.....</b>	<b>5</b>
1.1. <i>A versenyképesség elemzésének definíciós és elméleti kérdései .....</i>	<i>6</i>
<b>2. A kínálati oldali versenyképesség .....</b>	<b>8</b>
2.1. <i>A ULC-mutató.....</i>	<i>10</i>
<b>3. A keresleti oldali versenyképesség .....</b>	<b>12</b>
3.1. <i>A UVI-mutató.....</i>	<i>12</i>
3.2. <i>Külkereskedelmi áruszerkezeti mutatók.....</i>	<i>14</i>
<b>4. A kínálati és a keresleti oldali versenyképesség-mérés összehangolásának problémáiról.....</b>	<b>18</b>
4.1. <i>Statisztikai akadályok .....</i>	<i>18</i>
4.2. <i>A nemzetgazdasági és a vállalati szint.....</i>	<i>19</i>
4.3. <i>Elméleti problémák.....</i>	<i>19</i>
<b>5. A versenyképesség átfogó megközelítése.....</b>	<b>20</b>
5.1. <i>A kiterjesztett versenyképesség-felfogás alapelveiről.....</i>	<i>22</i>
5.2. <i>Kísérlet az átfogó versenyképesség-összehasonlításra: az EBRD elemzése Kelet-Európáról.....</i>	<i>23</i>
<b>6. Összefoglaló .....</b>	<b>25</b>
<b>7. Irodalomjegyzék.....</b>	<b>26</b>

## 1. A versenyképesség-elemzés alapjai<sup>1</sup>

A magyar gazdaság versenyképességi problémáinak elemzése tulajdonképpen az ötvenes évek derekáig megy vissza, amikor híres cikkében Liska Tibor és Máriás Antal először foglalkozott a gazdasági nyitás elvi lehetőségével. A hatvanas években módszertani-analitikus oldalról Rácz Jenő, Wilcsek Jenő, valamint Vajda Imre, strukturápolitikai oldalról pedig több művében Kádár Béla érintette a magyar export versenyképességének kérdéskörét.

A hetvenes-nyolcvanas években a két, úgynevezett "nyitottsági" vita arról nyújtott képet, hogy a külgazdasági kapcsolatok több alapvető elméleti kérdésében, így a nyitottság dimenziói és fogalma, a külgazdasági teljesítmény és mérése, valamint az exporthatékonyság fogalma és mérése tekintetében a magyar közgazdasági szakmában hiányzik a közös terminológia, emiatt pedig a viták valójában terméketlennek bizonyultak.

Abban azonban nem volt vita, hogy a KGST megszűnését és a magyar gazdasági rendszer átfogó átalakítását megelőző időszakban a magyar export külpiaci versenyképessége romlott [Becsky, 1989.]. Ebben az 1989 márciusi interjúban *Botos Balázs* hangsúlyozta, hogy a - tegyük hozzá, hosszabb távú - versenyképesség-romlásban az átgondolt gazdaságpolitikai koncepció, illetve kibontakozási program hiányának is számottevő szerepe volt. A magyar gazdasági átalakulás hamarosan felgyorsult, a rendszerátalakító (importliberalizációs, privatizációs, deregulációs, demonopolizációs stb.) politikákat azonban nem kísérte versenyképesség-javító politika. Ez még ma is hiányzik, bár az egymás utáni iparpolitikai programokban a versenyképesség-növelés célja már növekvő hangsúlyt kapott, és egyes eszközök is konkrét formát öltöttek.

1991 és 1995 között három iparpolitikai koncepció is született, ezek közül azonban csak a harmadik tartalmazott világos elképzeléseket a versenyképesség javításáról. Ezek az elképzelések egyfajta korlátozott versenyképesség-értelmezést tükröztek. Így nem foglalkoztak a versenyképesség szélesebb (például: kínálatorientációs) gazdaságpolitikai hátterével. Minthogy nem volt cél a versenyképesség-elemzés elméleti megalapozása, nem vizsgálták meg a versenyképesség keresleti, kínálati, valamint piacműködési aspektusait.

---

<sup>1</sup> A szerző ehhez a kutatáshoz számos korábbi munkáját használta fel. A legutóbbi ezek közül az IKM megbízásából készített "A versenyképesség javítását szolgáló kínálatorientációs gazdaságpolitika megalapozása" című anyag, amelynek egyes elméleti és módszertani részei beépültek ebbe a tanulmányba. Ezt azért szükséges külön megemlíteni, mert a két anyag párhuzamosan készült, és e kézirat lezárásakor a másik tanulmány még nem volt kész végleges változatban. Ezért a két anyag között a szokásos hivatkozások nem lehetségesek.

## 1.1. A versenyképesség elemzésének definíciós és elméleti kérdései

A hetvenes, a nyolcvanas és a kilencvenes évek egy-egy széles körben ismert külföldi külgazdasági tankönyvét tekintettük át [Marcy, 1976.; Caves-Jones, 1985.; Krugman-Obstfeld, 1991.]. Ezek közül a versenyképesség fogalma egyikben sem fordul elő. A külgazdasági tankönyvekkel szélesebb körben is ugyanez a tapasztalat. A versenyképesség fogalma nem szerepel bennük, mert ez a fogalom nem vezethető le egyértelműen a közgazdaságtan egyik alapvető paradigmájából sem, azaz tulajdonképpen nem elméletileg definiálható fogalom.

A továbbiakban saját használatra vezetünk be egy versenyképesség-definíciót [Török, 1989b. 27.]. Ez a definíció külkereskedelmi alapokon áll, és tartalmazza a versenyképesség kínálat- és keresletoldali felfogását is.

A definíció a *komparatív előnyök* fogalmára épül. A nemzetközi munkamegosztás mozgatórugóival foglalkozó szakirodalom elsősorban a komparatív előnyök problémájának fejlődését elemzi <sup>2</sup>. A versenyképességi elemzések elméleti háttere tulajdonképpen mindmáig ebben a körben maradt. A nyolcvanas évek közepétől, *Michael Porter* munkásságával azonban megjelentek az úgynevezett *kompetitív előnyökre* (ezt a fogalomkört versenyképességi előnyöknek is fordíthatjuk) vonatkozó elemzések.

Ezek a vizsgálatok azonban már nem a közgazdaságtan, hanem a marketing-elmélet eszköztárát és fogalmi rendszerét alkalmazzák. Következtetéseiket mindenekelőtt vállalatvezetők és iparági elemzők hasznosíthatják, mert kifejezetten nem makroszintű megközelítést alkalmaznak.

Az úgynevezett "Porter-gyémánt" [Porter, 1990. 72.] a versenyképességi tényezők négy csoportját bemutató négyszögű ábra. Porter modellje külön kezeli a kínálati (termelési) oldali és a relatív költségarányokon alapuló, tehát a komparatív előnyöknek megfelelő, valamint a keresleti tényezők által meghatározott versenyképességi tényezőket <sup>3</sup>.

A Porter-modell nem új versenyképességi elméletet testesít meg, hanem a vállalati és iparági versenyképességi folyamatokat magyarázó tényezőket foglalja rendszerbe. Porter könyvében nem törekszik a versenyképesség definiálására, mert nem is ez a célja. A könyv alapozó, 1. fejezete a Smith-Ricardo-féle paradigma korszerű versenyképességi elemzésekre való alkalmatlanságát fejt ki, majd - más, újabb elméleti megalapozás nélkül - megpróbálja feltárni az exportsiker különféle, sokszor az exportőr iparágon, esetleg országon kívüli tényezőit.

A komparatív előny-fogalom klasszikus és neoklasszikus megközelítése (*Smith, Ricardo, Mill, Heckscher és Ohlin*) a komparatív költségek elvére épül. Ezt a megközelítést fejlesztették tovább a

<sup>2</sup> Erről magyar nyelvű összefoglalóként lásd: [Török, 1986., Bowden, 1987.].

<sup>3</sup> A harmadik és a negyedik tényezőcsoport pedig a "háttérpiac", valamint a piacműködés és a piacszerkezet és az ezekre reagáló vállalati stratégia versenyképesség-alkotó hatását szemlélteti.

hatvanas években a komparatív előnyök technológiai tényezőire épülő külgazdasági elméletek (*Linder, Vernon, Posner, Hirsch*). Ezek már valójában nem a komparatív előnyöket vizsgálták <sup>4</sup>. Megmutatták viszont annak a fontosságát, hogy a versenyképesség növeléséhez szükséges a keresleti tényezőkhöz való alkalmazkodás is, és önmagukban az exportkínálat látszólag megfelelő költségarányai sem garantálhatják a versenyképes kivitel.

A külgazdasági teljesítmény és a specializáció modern, a piacelméletekre támaszkodó felfogásai a klasszikus és neoklasszikus elméletrendszerek egyik alapfeltevését, *a piac tökéletes működésének az elvét* kérdőjelezzik meg <sup>5</sup>. Ezek az iskolák már egy olyan versenyképesség-megközelítést alapozhatnak meg, amelyben helye van a piacműködés korrekcióit időről-időre elvégző állami beavatkozásnak.

*A nem-tökéletes piacműködést leíró, illetve a különféle piacralépési korlátokat bemutató elméleti rendszerek színre lépése új jelentőséget adott a versenyképesség mérési módszereiről korábban folytatott vitáknak.*

Tételezzük fel, hogy a versenyképesség kínálati és keresleti (piaci) oldali tényezői között nem tökéletesen működő versenypiac teremt kapcsolatot, hanem a piac úgynevezett "támadható piacként" (*contestable market*) vagy a monopolista versenyt leíró modelleknek megfelelően működik <sup>6</sup>.

Kimutathatóak továbbá a versenyképesség valamilyen szintjét *elvben* biztosítani tudó költségarányok, valamint a "keresleti szívás", tehát az exportra való termelésnek látszólag nincs versenyképességi akadálya. A tényleges kereskedelmi adatok mégis alacsony versenyképességet tükrözhetnek, ha a piacműködést különféle tényezők korlátozzák.

*A tökéletlen verseny modelljeinek a nemzetközi kereskedelemre való alkalmazásából következik, hogy a versenyképességnek nem lehet elegendő a csak kínálat-, illetve a csak keresletoldali magyarázata és mérése.* A kínálat és a kereslet oldalán megmutatkozó versenyképességi szintek jelentősen eltérhetnek egymástól, mert:

1. a kereslet és a kínálat mikrostruktúrája eltér egymástól (monopolista verseny); illetve
2. a piacralépési korlátok látható nagysága és a verseny intenzitása nem felel meg egymásnak (a támadható piacok elmélete).

---

<sup>4</sup> Éppen ezért szerencsésebb, ha a kevésbé elterjedt fogalomhasználattal exportszakosodási vagy -specializációs, esetleg exportteljesítmény-elméleteknek nevezzük őket.

<sup>5</sup> Ezekről részletesebben lásd: [Török, 1989c.].

<sup>6</sup> Monopólium esetén természetesen a versenyképesség fogalmának sincs gyakorlati értelme.

A korlátozott piacműködés két modellje a gyakorlatban együtt is érvényesülhet, és ez a következőképpen befolyásolhatja a versenyképesség alakulását:

- a *monopolista verseny* modelljének megfelelően a kínálatban szereplő termékek között csak korlátozott a helyettesítési, s így a versenyviszony. Ezért a kínálati (termelési) oldalon viszonylag rossznak látszó versenyképesség ellenére az exportteljesítmény jónak, a keresleti (piaci) oldalon mért versenyképesség pedig magasnak mutatkozhat. E modell érvényessége esetén a **kínálatoldali versenyképesség** magas lehet viszonylag magas költségszint mellett, a **keresletoldali versenyképességet** pedig a számottevő piaci részesedés jelzi. A kettő között vagy a termelési költségek, vagy a piaci részarány csökkenése esetén állhat helyre az egyensúly;
- a *támadható piacok* modellje szerint a monopolista vagy oligopolista piaci szereplőknek az alacsony piacralépési korlátok miatt versenytársak nélkül vagy kevés versenytárs esetén is versenyképességre kell törekedniük. A "támadható" piacokon a **keresleti (piaci) oldalon mért versenyképességi szint** hiába mutatkozik első látásra kedvezőnek, ha valójában a **kínálatoldali versenyképesség**, azaz a termelési költségszint függvénye.

*Ideális esetben a versenyképesség mérését a piacműködési forma kimutatásával kellene kezdeni.* Ez azonban csak egyes termékek igen szűken meghatározott piacainak esetében lehetne járható út - az is csak akkor, ha rendelkezésre állnának általánosan elfogadott módszerek a piacműködés formájának az eldöntésére.

Éppen a támadható piacok esetével lehet szemléltetni, hogy miért nincsenek ilyen módszerek. Koncentrációs számításokkal ugyanis magas monopolizációs fok lenne az eredmény, a mérhető belépési korlátok <sup>7</sup> (például a vámok, az import illetékterhei, az importőr ország valutájának a felülértékeltsége, a fajlagos szállítási költségek nagysága stb.) vizsgálatával viszont a versenyfeltételei jónak mutatkoznának.

## 2. A kínálati oldali versenyképesség

A klasszikus és a neoklasszikus külkereskedelmi elméletek alapfogalma a komparatív előny, és ennek kihasználása teremti meg a régebbi szerzők által még külön nem elemzett versenyképességet.

<sup>7</sup> A szakirodalom a belépési korlátok három nagy csoportját különbözteti meg: 1. fizikai korlátok (például földrajzi korlátok, közlekedési nehézségek); 2. adminisztratív korlátok (például vámok, mennyiségi korlátozások, valutaárfolyamok), 3. stratégiai korlátok (ezek a piacstruktúrájából és a piacszervezetből erednek) [lásd *Kühn-Seabright-Smith*,



A 2. világháború előtti elméleti külgazdasági irodalom még nem tulajdonított nagyobb jelentőséget a piacműködés, illetve a komparatív előnyök keresleti feltételeinek.

A Heckscher-Ohlin elmélet absztrakciós rendszere szerint a megfelelő költségárányok kialakulása esetén a piac elfogadja a terméket. Ezek a költségárányok az elmélet szerint az adott gazdaság termelésitényező-ellátottsága és a tényezőárak összhangja alapján alakulnak ki. Először az úgynevezett Leontief-paradoxon, majd számos más elemzés<sup>8</sup> azonban kimutatta, hogy egy ország tényező-ellátottsága és a tényleges külkereskedelmi struktúra között általában jelentősek a különbségek.

A mért tényezőellátottság utal a *tényleges* (ám valójában sohasem pontosan kimutatható) komparatív előnyökre. Az ennek elméletileg megfelelő szerkezettől a gyakorlatban mindig eltérő külkereskedelmi struktúra különböző jelzőszámai (a nettó export vagy importfedezeti arány, a Balassa-féle RCA<sup>9</sup> mutató és más mutatók<sup>10</sup>) pedig a *látszólagos* komparatív előnyöket mutatják.

Ilyen eltérés mutatkozik például, ha egy fizikai tőkében gazdag ország exportja nem a tőkeigényes (*capital intensive*) acél-, a gépkocsi- vagy a nehézvegyipar termékeire való specializációt mutatja, hanem például a munkaerő-igényes (*labor-intensive*) textilipar, cipőipar vagy bútorigar termékeire való szakosodást.

A *tényleges* és a *látszólagos* komparatív előny közötti különbség a komparatív előny és a versenyképesség közötti eltérés alapja. Ez az eltérés valószínűleg elsősorban a nemzetközi árupiacok nem-tökéletes működéséből ered, és több példa van rá a komparatív előnyök úgynevezett dinamikus felfogását<sup>11</sup> szinte az állami gazdaságpolitika rangjára emelő délkelet-ázsiai országokban. Ott a fő beruházási-fejlesztési célpontokat, az iparpolitika súlypontjait sokszor nem az éppen aktuális, hanem a kívánt vagy előirányzott jövőbeli tényezőellátottsági helyzetet szem előtt tartva alakították ki.

*A versenyképesség kínálati (termelési) oldali mérőszámai arra a hipotézisre épülnek, hogy a versenytársakhoz képest mért alacsonyabb fajlagos tényező-költségek vagy a nyereség, vagy a piaci részesedés növelését teszik lehetővé a versenytársakhoz képest.* E mérőszámok használata viszont három további feltételezés elfogadását is szükségessé teszi, amitől a modell gyakorlati alkalmazhatóságának területe jelentősen szűkül hasonlóan, mint a Heckscher-Ohlin elméletnél:

1. Az exportőr számára a kapacitáskihasználtság változtatásának nincsenek költségei.

---

1992.]. A háromfajta belépési korlát közül a leginkább rejtett korlátok, azaz a 3. csoport mérésére nincsenek általánosan elfogadott módszerek.

<sup>8</sup> Ezekről lásd: [Török, 1986. 3. és 4. fejezet].

<sup>9</sup> A.m. Revealed Comparative Advantage - megnyilvánult komparatív előny.

<sup>10</sup> Ezek ismertetését magyar nyelven részletesen lásd: [Bowden, 1987.].

<sup>11</sup> Lásd erről: [Török, 1986. 123-127.].

2. Egyszerű megfogalmazásban: az exportár csökkentése a keresletet növeli s így az export bővítését is lehetővé teszi.

Ugyanezt a feltételt szakszerű megfogalmazásban a szakirodalom Marshall-Lerner-Robinson feltételként ismeri. Eszerint az export és az import árrugalmassága összegének meg kell haladnia 1-et ahhoz, hogy az export/import arányoknak a leértékeléssel egyenértékű megváltozása (tehát az export relatíve olcsóbbá válása) exporttöbbletet generáljon [*Krugman-Obstfeld*, 1991. 466.].

1. A relatív tényezőárak  $t$  időszakbeli változására a versenytársak akkora késéssel reagálnak, hogy ez a reakció már nem befolyásolja a piaci részarányok megváltozását  $t+1$  időszakban. Ebben a  $t+1$  időszakban a vizsgált exportőr kínálati árai és piaci részarányai a  $t$  időszakbeli tényezőár-változás eredményeképpen módosulnak.

A három feltétel gyakorlati érvényesülésével kapcsolatban erős fenntartásokat fogalmazhatunk meg.

1. A kapacitáskihasználtság változtatásának a legkézenfekvőbb költségei a rugalmatlan bérterhek, illetve elbocsátáskor a végkielégítések, új munkaerő felvételekor pedig a betanítási költségek.
2. Az iparcikkek jelentős csoportjánál (mindenekelőtt a luxus- és presztizsfogyasztási cikkeknel) az árcsökkentés éppenséggel versenyképesség-csökkentő hatású lehet.
3. A tényezőárak és a piaci részarányok megváltozása pedig nem ütemes folyamat, emiatt a késleltetett hatás mértékét csak igen rövid  $t$  időszakok kijelölésével lehet viszonylag megbízhatóan meghatározni.

Mindezeket a problémákat előre kell bocsátani a versenyképesség-mérés számszerű mutatóinak az áttekintéséhez. Ismételten utalunk arra, hogy az általánosan használt mutatók alkalmazásakor ezeket a problémákat figyelmen kívül kell hagyni.

## 2.1. A ULC-mutató

A versenyképesség leggyakrabban használt kínálati (termelési) oldali mérőszáma az úgynevezett ULC (*Unit Labor Cost*, egységnyi munkaerőköltség) mutató. A mutatót csak feldolgozóipari termékekre alkalmazzák, amelyeknél - legalábbis elvileg - a tőke- és a munkaerőállomány kihasználása nem függ a természetierőforrás-ellátottságtól.

A ULC-mutató számlálójában az iparstatisztikai besorolási rendszerben választott aggregációs szinten (ágazat, alágazat, szakágazat) a bér- és járulékos költségek (közterhek) szerepelnek, a nevezőben pedig az adott szektorban képződött hozzáadott érték:

$$ULC_i = (W_i + C_i) / VA_i$$

A mutatót elsősorban nemzetközi összehasonlításban használják versenyképesség-mérésre azonos ágazatok, iparágak stb. között. Dinamikus elemzésre is alkalmazható annak kimutatása érdekében, hogy az egységnyi munkaerőköltség adott ország különböző iparágaiban időben hogyan változott. Egy országon belül viszont nincs értelme a mutató alkalmazásának például hatékonysági összehasonlításra iparágak között egyszerűen azért, mert különböző iparágak között eltérőek a tőke- és munkaerő-intenzitási arányok.

*A ULC-mutató nemzetközi összehasonlításokra való alkalmazásának érvényessége módszertani szempontból kérdéses.* Ez az alkalmazás ugyanis a komparatív előnyök Heckscher-Ohlin elméletének arra a feltevésére épül, hogy ugyanaz az iparág minden egyes országban ugyanazt a helyet foglalja el a termelési tényezőintenzitás rangsorában (tehát a rangsor országoktól független).

A ULC-mutatót úgynevezett szintetikus jelleggel is alkalmazzák. Ez országok közötti versenyképességi összehasonlítást jelent. A szintetikus ULC-mutatóknál a főbb konkurens országok ULC-értékeit súlyozva átlagolják, a súlyokat a versenytársaknak a célpiacon elért piaci részarányai adják. Az így kapott egyetlen szintetikus érték mutatja adott referenciaország (például Magyarország) ULC-mutatójához képest a versenytársak "összesített" versenyképességi színvonalát a kínálati (termelési) oldalon.

A ULC-mutató közgazdasági tartalmát tekintve közel áll a termelésitényező-intenzitás összevont, úgynevezett Lary-mutatójához <sup>12</sup>. *Lary* szerint az egy főre jutó hozzáadott érték iparágankénti szintje a feldolgozóipari átlag alatt a munkaerő-, föllette pedig a a tőkeigényesség fokát mutatja az adott iparágban. A feldolgozóipari átlag feletti Lary-mutatók tőkeigényes, az átlag alattiak pedig munkaerő-igényes iparágakat jellemeznek.

A ULC-mutató és a Lary-féle mutató rokonsága akkor fogadható el, ha a termelés önköltségén belül a munkaerő- és a tőkeköltségek egymás komplementereinek tekinthetők. Ha viszont ez a feltevés elfogadható, akkor belátható az is, hogy a ULC-mutató közvetve és fordított irányban a relatív tőkeigényesség mértékét is mutatja. Ekkor alacsony ULC-mutató magas viszonylagos tőkeigényességet jelez és fordítva, a magas ULC-mutató az alacsony tőkeigényesség jele.

<sup>12</sup> A mutatót szerzője először a [*Lary*, 1968.] tanulmányban fejtette ki és alkalmazta.

### 3. A keresleti oldali versenyképesség

A versenyképesség keresleti (piaci) oldalának különösen a hasonló - és egyaránt magas - fejlettségű gazdaságok közötti kereskedelem, az úgynevezett "intra-indusztriális" munkamegosztás kibontakozásában van jelentősége. Ebben a felfogásban a kínálat differenciálása a kereslethez való alkalmazkodás talán legfontosabb eszköze, és az árversenyképességnek már csak másodlagos szerep jut <sup>13</sup>. A neoklasszikus közgazdaságtan "egy termék - egy ár" elve a gyakorlatban már nem érvényesül, hiszen ugyanannak a terméknek sokféle változata létezhet, és ezek között azonos árúak is gyakran lehetnek.

#### 3.1. A UVI-mutató

A keresleti (piaci) oldali versenyképességet gyakran az úgynevezett UVI-mutatóval mérik (*Unit Value Index* - az export relatív egységértékének az indexe). A mutató számlálójában a vizsgált *a* ország feldolgozóipari exportjának egységérték-változása, nevezőjében pedig a fontosabb kereskedelmi konkurensok világimporton (OECD-importon, az EU összimportján stb.) belüli részarányával súlyozott iparcikk-exportbeli egységérték-változásainak összevont mutatója áll:

$$UVI_a = \Delta(X_a/Q_a) / \sum \Delta(X_i/Q_i) * s_{iw},$$

ahol  $X_i$  *i* ország exportjának értéke,  $Q_i$  *i* ország exportjának volumene,  $s_{iw}$  pedig *i* ország világimporton belüli részaránya.

A mutató tartalma tehát az, hogy a vizsgált ország kivitelének egységnyi értékét jobban vagy kevésbé tudta-e növelni versenytársainál. A mutató kiszámításakor általában az árfolyamváltozásokat kiszűrő korrekciós tényezőket is alkalmaznak.

*A UVI-mutató tulajdonképpen éppen a kínálati (termelési) oldalon előtérbe helyezett árversenyképesség ellenkezőjét fejezi ki.* Itt nem az a kedvező érték, ahol az exportár az alacsonyabb bérköltségek miatt alacsonyabb s így a kivitel versenyképesebb lehet. A mutató ott jobb, ahol ugyanazért a feltételezett termékegységért az exportőr nagyobb árat kapott. A sikeres

<sup>13</sup> A versenyképesség úgynevezett nem-árjellegű tényezőiről s ezeknek mérési lehetőségeiről jó összefoglalást közöl [Stout-Swann, 1993.]. Egyetlen, szintetikus közelítő mutatóként a K+F kiadások részarányát vagy a szabadalmak relatív számát használják nemzetközi összehasonlításokban, de ezeket a mutatókat még nem próbálták ki a közép-kelet-európai országok versenyképességének mérésére. A brit szerzőpáros elvben jó mérési eszköznek tekinti az export minőségi mutatóinak a mérést is, de erre nem tud példát a szakirodalomban. Magyar nyelven azonban létezik egy hosszú ideig folytatás nélkül maradt korai kísérlet [Salgó-Török, 1980.], amelynek árutesztek értékelésére alapozott mérési módszerét *Penyigey Krisztina* vette elő 1996-ban [Penyigey, 1996.].

termékdifferenciálás, a kereslethez való jobb alkalmazkodás jutalma a változatlan piaci részarány mellett elért magasabb egységár ebben a versenyképességi megközelítésben.

Ennek a ULC-mutatónál szűkebb körben alkalmazott versenyképességi mérőszámnak a súlyos módszertani gyengeségét a viszonyítási alap bizonytalansága jelenti. A mutató tartalma ugyanis éppen az, hogy a statisztikailag mért azonos termékkategórián belüli sikeres differenciálás segíti hozzá a versenyképebb exportőrt a magasabb egységár eléréséhez. Így a viszonyítási alap már mégsem ugyanaz a termék.

A fizikai (naturális) termékegység problémája pedig akkor is nagyban megnehezítené a UVI-mutató gyakorlati alkalmazását, ha a fenti elméleti kifogást még esetleg relativizálni lehetne. A külkereskedelmi statisztikákban szokásosan alkalmazott naturális egységek (darab, tonna stb.) ugyanis a differenciált termékek (gyógyszerek, elektronikai cikkek, nagyértékű beruházási javak stb.) különféle csoportjai között igen komoly különbségeket mosnak össze.

A UVI-mutató alkalmazásában rejlő módszertani csapdát egyes kutatók azzal próbálják kikerülni, hogy a vizsgált országoknál az export és az import relatív egységértékét hasonlítják össze ugyanazokra az árucsoportokra. Ez kétségtelenül praktikus megoldás és bizonyos korlátok között valóban elfogadható <sup>14</sup>:

1. Erős kereskedelmi közvetítő szerepet játszó ("reexportőr") országoknál a mutató alkalmazása értelemszerűen számottevő torzítást okoz akkor, ha a reexportra kerülő termékek aránya az exportban és az importban is magas.
2. A transzferárak problémája: ha a külkereskedelemben jelentős szerepet játszó multinacionális vállalatok *de facto* reexportot (vagy az országban történő továbbfeldolgozás nélkül, vagy csak egy-két továbbfeldolgozási fázissal) bonyolítanak le olyan árakon, amelyek például jövedelemkiszívási vagy adómegkerülési szándékkal az import értékét felfelé, az exportét pedig lefelé torzítják el <sup>15</sup>.
3. *Ugyanabban a termékcsoporthoz az import és az export mikroszerkezete jelentősen eltérhet egymástól.* Ez a hatvanas évek külkereskedelmi elméleteiben (például Lindernél) leírt, magyarországi használatra szemléletes kifejezéssel "minőségi csereként" ("választékcseréként") jelölhető jelenség. Ez az exportstruktúrában úgy mutatkozik meg, hogy egy kevésbé fejlett ország

---

<sup>14</sup> A mutató módosított formájának ENSZ EGB általi alkalmazásáról lásd a 31. alfejezetet.

<sup>15</sup> Újabban az OECD elemzéseket végezték a transzferárak kiszűrésére. Ezek a vizsgálatok egyelőre kezdeti stádiumban vannak, és a szakértők általában nem fűznek nagy várakozásokat hozzájuk.

ugyanabban a termékkategóriában olcsóbb és arányosan könnyebb termékeket importál azokhoz képest, mint amilyeneket exportra termel vagy fordítva <sup>16</sup>.

Ehhez hasonló ok, ha egy ország gépipari külkereskedelmében a statisztika a külkereskedelem mikroszerkezetén belül nem tudja különválasztani azt az exportot és importot, amely nincs versenyviszonyban egymással, ezért nem helyettesítheti egymást és nem is hasonlítható össze. Ennek a legkézenfekvőbb esete, ha egy országnak valamely termékcsoporthoz gyakorlatilag vagy csak exportja, vagy csak importja van, a másik oldalon évente változó, minimális értékű és eseti jellegű szállítások mellett <sup>17</sup>.

Ilyen például az Egyesült Államok repülőgép-kereskedelme (a forgalom több mint 95 százaléka rendszeresen export viszonylag stabil áruszerkezetben, amivel szemben csekély értékű és nagyban változó import áll, ahol az egységérték is erősen ingadozhat). Hasonló példaként említhetjük a magyar szalámi- vagy a cseh sör-kereskedelmet is. Ezekben az esetekben a UVI-mutató kiszámítása kirívóan torz, illetve évenként erősen hullámzó eredményt hozhat.

### 3.2. Külkereskedelmi áruszerkezeti mutatók

Az egyszerűbb mutatóknál az alapelv az, hogy az exporttöbblet mértéke látszólagos komparatív előnyre, azaz a nemzetgazdasági átlagnál erősebb specializációra, és ennek erősen valószínű okaként a nemzetgazdasági átlagnál magasabb versenyképességre utal *A* termékénél. Az importtöbblet mértéke pedig látszólagos komparatív hátrányt, az átlagosnál gyengébb specializációt (despecializációt) és valószínűleg a nemzetgazdasági átlagnál gyengébb verseny-képességet jelez. Mindez a külkereskedelmi árustruktúra, azaz az árucsoportonkénti fogalmi adatokból számított export- és importmegoszlás adataiból is kimutatható.

A specializációs mutatók alkalmazásánál fontos követelmény, hogy ezeket a mutatókat csak *bruttó alapon* számítják. Ez a követelmény hasonlít a számvitelből ismert bruttó számbavétel

<sup>16</sup> A mai nemzetközi iparcikk-kereskedelemben ugyanis már nem igaz általánosan a "drága finomacél - olcsó nehézacél" ellentétpár, ahol a két oldal között a fajlagos érték az ellentétes irányú ár- és súlykülönbség miatt valóban jelentős eltérést mutat. Gondoljunk a mai világkereskedelemben még mindig nagy szerepet játszó személygépkocsikra: ugyanazon a termékcsoporthoz belül például az olcsó dél-koreai termékek sokkal könnyebbek az igényes biztonsági berendezésekkel felszerelt és szerkezetileg számos súlyos energiaelnyelő elemmel megerősített csúcsminőségű német gépkocsiknál.

<sup>17</sup> Ezt a problémát a mutató exportbeli részarányokkal való súlyozásával enyhíteni lehet (lásd a mutató módosított formájának alkalmazásáról a 31. alfejezetet). Megoldani nem, mert idősoros elemzésnél a mutató változásaiból igen nehéz elkülöníteni az áruszerkezeti hatást. Az áruszerkezet alakulásának ugyanis számos, a versenyképességtől független tényezője is van.

követelményéhez, és többek között azzal a megfontolással áll mögötte, hogy a nettó export (export-import) mutatója eltérő áruszerkezeti tartalmú, illetve eltérő (export: [általában] FOB, import: CIF) paritáson számított adatokat von össze, és ezért strukturális számításoknál csak komoly fenntartásokkal alkalmazható.

A legegyszerűbb specializációs mutató az *import exportfedezettségi mutatója* (közkeletű néven fedezeti arány vagy export-import arány):

$$C = X_i/M_i,$$

ahol  $X_i$   $i$  termék exportja,  $M_i$  pedig  $i$  termék importja.

A fedezeti arány mutatója azt jelenti, hogy adott termék exportja hány százaléka az importjának. Ha a mutató értéke 1-nél, vagy százalékos formában 100 százaléknál nagyobb, akkor exporttöbblet van, azaz a vizsgált ország  $i$  termékből nettó exportőr.

A mutató korrigált változatát akkor alkalmazzák, amikor ki akarják küszöbölni a külkereskedelmi mérleg jelentősebb aktívumának vagy passzívumának torzító hatását. Ilyenkor árucsoportonként az export és az import szerkezetének százalékos részaránymutatóit osztják el egymással.

Az exportfedezettségi mutatóban szereplő adatok (export és import) más csoportosításban, és eltérő közgazdasági tartalommal szerepelnek az úgynevezett RCA (*Revealed Comparative Advantage*, megnyilvánult komparatív előny) mutatóban. Ezt *Balassa Béla* alkalmazta először, de *Brown* és *Kojima* hatvanas évekbeli műveiben is szerepelt [Bowden, 1987. 196.]. A mutató leírását az idézett forrás alapján [Bowden, 1987. 196.] adjuk.

Az  $a$  ország által exportált  $j$  termék exportját jelöljük  $X_{aj}$ -vel, és legyen  $a$  ország teljes áruexportja  $X_a = \sum_j X_{aj}$ .

$j$  termék világexportját, azaz a világ összes országa által lebonyolított kivitelét jelöljük  $X_{wj}$ -vel, a világ teljes áruexportját pedig  $X_w$ -vel. Az RCA-mutató képlete ekkor a következő:

$$RCA_{aj} = (X_{aj}/X_a)/(X_{wj}/X_w).$$

A mutató azon a feltevésen alapul, hogy  $j$  termék részarányának  $a$  ország kivitelében elvileg ugyanakkorának kellene lennie, mint  $j$  termék világexportjának a teljes világexportból. Ha a két kiviteli részarány hányadosa ennek a feltevésnek megfelelően 1, akkor  $j$  termék pontosan azt a relatív súlyt képviseli  $a$  ország exportjában, mint a világexportban, azaz sem látszólagos komparatív előny, sem látszólagos komparatív hátrány nincs. Ha azonban  $RCA_{aj} > 1$ , akkor látszólagos komparatív előny van, mert  $a$  ország a várhatónál többet exportál  $j$  termékből.

Ennek megfelelően - a neoklasszikus külkereskedelmi elmélet egyensúlyi feltevései alapján - egy két országból álló feltételezett világgazdaságban  $b$  ország RCA-mutatója  $j$  termékből az  $RCA_{aj}$  mutató komplementere lenne, azaz

$RCA_{bj} = 1/RCA_{aj}$ , azaz ott ugyanolyan mértékű komparatív hátrány mutatkoznék.

**Az RCA-mutató alap gondolata éppen az, hogy a látszólagos komparatív előny és hátrány adott termékcsoporthoz nemzetközi kereskedelmében kiegyenlítődik az országok között.**

A mutató igen könnyen alkalmazható, és plasztikusan ábrázolja a szakosodási struktúrákat, ezeken keresztül pedig közvetlenül utal a versenyképesség alakulására is. Mégis meg lehet fogalmazni több kifogást ezzel az egyszerű és igen elterjedt mutatóval szemben.

*Bowden* mindenekelőtt felhívja a figyelmet, hogy az RCA-mutató mögött nem áll mélyebb elméleti háttér<sup>18</sup>, bár arra nem tér ki, hogy ennek milyennek kellene lennie. Második fenntartása pedig, hogy *a mutató az export, nem pedig a termelés megnyilvánult komparatív előnyeit méri.*

Itt valójában éppen versenyképességről beszél, minthogy a közgazdasági elmélet *Smith* és *Ricardo* óta nem választja külön a termelés és az export komparatív előnyeit (a kereskedelemben vagy a közvetítő kereskedőknél keletkezett komparatív előnyöket a szakirodalom nem értelmezi). Ezzel valójában arra utal, hogy  $a$  ország magas RCA-mutató mellett exportálhatja  $j$  terméket úgy is, hogy azt valójában változatlan, vagy alig kevésbé feldolgozott formában  $b$  országtól szerzi be. Ebben az esetben persze - ezt *Bowden* már nem teszi hozzá - az RCA-nak  $b$  országnál is viszonylag magas értéket kellene mutatnia.

A harmadik ellenérv, hogy az RCA-mutató csak forgalmi adatokat tartalmaz, áradatakat nem. Ezért pedig nem lehet meg tudni a mutató  $RCA_{aj}$ ,  $RCA_{bj}$  stb. értékeiből, hogy - ha például  $RCA_{aj} > RCA_{bj}$  -, akkor  $a$  ország ár- vagy más okok miatt versenyképesebb-e  $j$  termék világgazdaságában, mint  $b$  ország.

Az RCA-mutató analógiájára lehet olyan versenyképességi mutatót konstruálni, amely csak adott exportőr ország adataira épül, és az átlagos *nemzeti* versenyképességi szintet az összexporton belül valamely célpiac (például: Németország, EU, OECD, esetleg Világ) részaránya jelenti. Ehhez viszonyítjuk valamely termékcsoporthoz exportján belül ugyanannak a célpiacnak a részarányát.

Ezt nevezhetjük például szektorális specializációs mutatónak (SSI), és képlete a következő:

$$SSI_{ai} = (X_{ain}/X_{ai})/(X_{an}/X_a), \text{ ahol}$$

$X_{ain}$  =  $a$  ország exportja  $i$  termékből  $n$  piacra,

<sup>18</sup> "Ez igen könnyen alkalmazható formula, csak hogy ennek ára van. Ez az ár a formula mögötti közgazdasági elmélet szempontjából egyfajta *ad hoc* jelleg" [*Bowden*, 1987. 196.].



$X_{ai}$  =  $a$  ország teljes exportja  $i$  termékből (minden piacra),

$X_{an}$  =  $a$  ország teljes (minden termékből) exportja  $n$  piacra

$X_a$  =  $a$  ország összexportja.

A sok országot és terméket felölelő nemzetközi versenyképességi összehasonlításokban fontos gyakorlati szempont, hogy az alkalmazott számítási módszer egyszerű legyen, és lehetőleg csak export- és importadatok legyenek szükségesek hozzá<sup>19</sup>. A nemzeti adatbázisok kompatibilitása ugyanis messze a külkereskedelmi adatok között a legjobb, és ezeknél az adatoknál a nemzeti árak esetleges torzító hatása is csekélyebb, mint például a termelési adatoknál<sup>20</sup>.

Természetesen itt sem lehet figyelmen kívül hagyni a valutaárfolyam-változások torzító hatásait, bár a nemzetközi külkereskedelmi statisztikák (OECD Trade by Commodities, UN International Trade Statistics, IMF Direction of Trade, Eurostat stb.) már egységes valutában közlik az adatokat. Ez annyit jelent, hogy az árfolyamváltozásokból eredő adattorzulásokat az ezeket a statisztikákat kibocsátó nemzetközi szervezetek - legalábbis elvileg - kiszűrik.

A nemzetközi versenyképességi vizsgálatokban éppen egyszerűsége miatt gyakran alkalmaznak egy másik mutatót is. Ez a *piaci részarányok* mutatója. Dinamikus (idősoros) elemzésnél a vizsgált exportőr ország ( $A$  ország) piaci pozícióinak időbeli alakulását mutatja, keresztmetszeti vizsgálatoknál pedig  $A$  ország piaci részarányainak alakulását versenytársaihoz,  $B$ ,  $C$ ... stb. országokhoz képest a kiszemelt célpiacokon.

A Magyarországra végzett eddigi export-versenyképességi vizsgálatok<sup>21</sup> ennek a mutatónak az alapján - a célpiaci struktúra szempontjából - átfogó képet adtak a magyar versenyképesség alakulásáról az ország legfontosabb nyugat-európai piacain (elsősorban Németországban) közvetlen versenytársaihoz, így Cseh- és Lengyelországhoz képest.

A külkereskedelmi áruszerkezeti mutatók nagy előnye, hogy egyszerűek és áttekinthetőek, ugyanakkor viszonylag könnyen megszerezhető és aránylag kevés torzító hatást tartalmazó adatokból lehet kiszámítani őket. Hátrányuk mindenekelőtt az *elméleti-módszertani igénytelenség*, tehát az a körülmény, hogy ezek a mutatók nem épülnek semmiféle nagyobb igényű elméleti feltevésre<sup>22</sup>, és neoklasszikus elméleti háttérük - például a korlátozásmentes verseny feltételezése és a termelésítényező-áramlások kizárása országok között - ma már feltétlenül meghaladott.

<sup>19</sup> Ezt - saját használatra - az "átlátható adatbázis követelményének" nevezhetjük.

<sup>20</sup> Széles körben ismertek azok a számítások, amelyek például az Európai Unión belül mutatnak rá a távközlési díjak, a személygépkocsi-árak stb. eltérő adótartalmából és a piacok más-más monopolizáltsági fokából eredő különbségeire.

<sup>21</sup> Például: [Inotai-Csáki, 1995.].

A keresleti (piaci) oldali versenyképesség-mérés elméletileg igényes modelljei valójában még nem jutottak el a gyakorlati alkalmazhatóság állapotába [Bowden, 1987. 213-216.], mert nem áll rendelkezésre hozzájuk a megfelelő adatbázis. A keresleti (piaci) oldali komparatívélőny-modellek gyakorlati alkalmazásánál a legjelentősebb módszertani előrelépés - még a hetvenes és a nyolcvanas években, *Finger*, *Grubel* és *Lloyd*, valamint *Balassa Béla* munkásságának köszönhetően - a termékdifferenciálódás és az intra-indusztriális kereskedelem számszerű elemzése terén történt. Ennek azonban nincs közvetlen kapcsolata a versenyképességi vizsgálatokkal, így itt nem is térünk ki rá.

## 4. A kínálati és a keresleti oldali versenyképesség-mérés összehangolásának problémáiról

### 4.1. Statisztikai akadályok

A két oldalon végzett versenyképesség-mérés összehangolásának számos gyakorlati akadály van. A legfontosabb akadály statisztikai-módszertani jellegű: a kínálati (termelési) oldali mérések statisztikai bázisa általában a szektorális, esetünkben az *iparstatisztika*, míg a keresleti (piaci) oldali elemzések a *külkereskedelmi statisztikákra* épülnek.

Ez mindenekelőtt az ISIC és a SITC statisztikai nomenklatúra számottevő eltérései miatt okoz gondot<sup>23</sup>. További komoly probléma, hogy az iparági és a termékcsoportos statisztikai bontás tartalma nem fedi egymást. Ezért pedig igen óvatosan kell bánni a két statisztikai rendszer "összefésült" adataival is.

A külkereskedelmi statisztika gépexport-adatai jelentős részben valószínűleg egybeesnek az iparstatisztika gépipari exportadataival, de az importoldalon már nem feltételezhető elfogadható mértékű egybeesés. Nagy a valószínűsége annak, hogy egy gépipari cég (az iparstatisztika szerint) valóban gépet (a külkereskedelmi statisztika szerint) exportál<sup>24</sup>. *Gépimport viszont minden olyan iparágba irányul, ahol beruházások folynak*, vegyipari alapanyagokat a gyógyszeripartól kezdve a műanyagiparon át más, nem vegyipari ágazatok (például a textilipar) is importálnak stb. A produktív import, mint adott szektor *inputja*, szükségszerűen csak részben irányul abba az iparágba, amelynek termékeként a statisztikai rendszerben *outputként* is megjelenik.

<sup>22</sup> Valójában még a nyolc módszertani feltétellel körülbástyázott Heckscher-Ohlin elméletre sem.

<sup>23</sup> Bár a legutóbbi időben a két rendszer mintegy 85 százalékos kompatibilitását *Halpern László* már megteremtette [Halpern, 1995.].

<sup>24</sup> Kivétel lehet: 1. egy gépipari cég fémtömegcikket exportál (a gépek a SITC 7, a fémtömegcikkék a SITC 6 áruosztályba tartoznak); 2. egy

A fenti megfontolások miatt célszerűbb azoknak a komparatívvelőny-, illetve versenyképesség-mérési módszereknek az alkalmazása, amelyek - mint a ULC-mutató vagy az RCA-mutató és az SSI-mutató - csak az egyik vagy csak a másik statisztikai rendszerre támaszkodnak. Ezzel szemben a "nyitottsági" típusú mutatók használói (a halmozódási problémától itt el is tekintve) a számlálóhoz és a nevezőhöz más-más statisztikai rendszerből veszik az adatokat, ami számítási eredményeiket megbízhatatlanná teszi.

## 4.2. A nemzetgazdasági és a vállalati szint

A nemzetgazdaság szintjén mért vagy közelített versenyképesség *állapotjelző* is egyben, amely egy egész gazdaság teljesítőképességének hosszabb távú alakulására is utal<sup>25</sup>. Ugyanannak a versenyképességi mutatónak az alkalmazása vállalati szinten már csak rövidebb távon értékelhető. Az egy évi külpiaci részarány-növekedés egyetlen készletmozgás eredménye is lehet, míg például egy ország teljes exportjának piaci expanziójára nézve aligha lenne értelme egy hasonló "egytényezős" magyarázatnak.

A kínálati oldali (termelési) és a keresleti oldali (piaci) versenyképességi mutatók nemzetgazdasági és vállalati szintű használatánál a legjelentősebb értelmezési különbség az *importadatok* felhasználásával kapcsolatos. Az iparvállalatok produktív importja ugyanis részben nem saját importügyletüként kerül be a belső piacra, ezért esetükben általában nem célszerű az importadatok is tartalmazó komparatívvelőny- vagy versenyképességi mutatók számítása.

## 4.3. Elméleti problémák

A kínálati (termelési) oldalon értelmezett versenyképesség feltételezett *költségelönyökben*, a keresleti (piaci) oldalon mért versenyképesség pedig *piaci teljesítményben* mutatkozik meg. Valójában egyik külkereskedelmi elméletnek sem sikerült maradéktalanul bizonyítania az egyértelmű ok-okozati összefüggést a költségelönyök és az értékesítési siker között.

**Ezért a versenyképesség-vizsgálatok eredményeiből szigorúan véve nem lehet a versenyképesség alakulására következtetni<sup>26</sup>.**

---

acélipari vállalkozás gépalkatrésznek számító kohászati terméket - például csavart - exportál.

<sup>25</sup> A versenyképességnek a következő alfejezetben tárgyalt "általános" megközelítései éppen ezen a tapasztalaton alapulnak.

<sup>26</sup> Ez nem - tudományelméleti tolvajnyelven szólva - "agnoszticizmus", csak arra utal, hogy a külgazdasági kapcsolatok elmélete által feltett kérdések egy részére a módszertan még nem tudott megfelelő válaszokat adni.

A kínálati (termelési) oldali vizsgálatok *a versenyképesség lehetőségére* utalnak a költségek oldaláról. A kedvező mutatók itt azt jelzik, hogy az exportőr viszonylag alacsony árat, de így is nyereséget érhet el. A keresleti (piaci) oldali vizsgálatok kedvező mutatók esetén pedig azt jelzik, hogy a piac elfogadta a terméket - arra azonban nem utalnak, hogy ennek *a látszólagos versenyképességnek valójában mekkorák voltak a költségei*.

**A kínálati és a keresleti oldali versenyképesség-mérés teljesen megnyugtatóan sohasem kapcsolható össze egymással.** Egy gazdaság, vagy akár egy iparág versenyképességének kínálati és keresleti oldali mérése nagy valószínűséggel nem fog azonos eredményt hozni, mert a kétfajta mérés a gazdaság működésének más-más, a vizsgálni kívánt jelenséget egyaránt csak közelíteni képes paramétereire vonatkozik.

Ezzel be kell látni a külkereskedelmi elméletekre alapozott versenyképesség-mérés jelentős korlátait, még akkor is, ha a versenyképesség-mérés (pontosabban: -közelítés) módszerei egészen a legutóbbi időkig a felsorolt mutatókon alapultak. Minthogy a közgazdasági elmélet nem volt képes a feladat megoldására <sup>27</sup>, a gazdaságpolitikai és a vállalati elemzők is hasonló feladatokat tűztek ki maguk elé.

## 5. A versenyképesség átfogó megközelítése

Az Egyesült Államok kormánya néhány évvel ezelőtt hozott létre egy úgynevezett Versenyképességi Tanácsot (Competitiveness Policy Council), amelynek vezetője, Howard Rosen a "Versenyben a világgal" kutatási program meghívottjaként 1996 januárjában két előadást tartott Budapesten.

A két előadást a magyar hallgatóság egy része - és feltétlenül e sorok szerzője - meglepetéssel fogadta, mert egyáltalán nem azt hallotta, amit várt. Piaci vagy termelési adatok elemzésére épülő új versenyképességi mutatószámok helyett - sőt, általában bármilyen kvantitatív megközelítés helyett - látványos eszme-futtatás tanúja volt arról, hogy "korszerű" és átfogó felfogásban hogyan is kell értelmezni manapság a versenyképességet.

E tanulmány szerzőjét a két előadás - módszertani megalapozottságát tekintve - nem győzte meg, de a kérdés nem is hagyta nyugodni. A Rosen-féle felfogás annál pragmatikusabbnak látszott, minél hosszabb idő telt el a két előadás óta. Ez a felfogás ugyanis igen gyakorlatias módon kezeli a versenyképesség fogalmát. Egyszerűen elmegy azok mellett a mutatók mellett, amelyekkel a

<sup>27</sup> Bár valószínű, hogy ezt a feladatot a szigorúan vett elmélet képviselői valójában sohasem tűzték ki maguk elé. Bizonyíték: a versenyképesség általánosan elfogadott elméleti definíciójának hiánya.

szakirodalom a versenyképesség jeleit hagyományos módon próbálja mérni, és ehelyett arra keresi a választ, hogy *mitől* versenyképes egy gazdaság, illetve, hogy *mely* gazdaság versenyképes.

Az előadásból a választ nem lehetett olyan precíz formában megtudni, hogy idézni is lehessen, a kiosztott anyag pedig inkább az előadó által képviselt szervezet tevékenységét mutatta be. A Rosen-féle felfogás viszonylag szabad interpretációja és továbbgondolása viszont talán jó kiindulópontot ad egy mostanában kibontakozó új, és módszertanilag még nemigen megalapozott versenyképesség-felfogás vázlatos áttekintéséhez.

A válasz végső soron szinte pofonegyszerű: *az a gazdaság versenyképes, amelynek általános fejlettség- és állapotjelzői jók, a gazdaság szereplői ennek tudatában vannak, és a gazdaság nyitottsági foka is eléggé magas ahhoz, hogy a versenyképesség a külgazdasági kapcsolataiban is érvényre jusson.* Mindez nincs szükségszerűen szoros kapcsolatban a versenyképesség eddig áttekintett hagyományos kínálati (termelési) és ugyancsak aránylag régebbi keletű keresleti (piaci) megközelítésével és mutatóival. Sőt, valójában részben ellent is mond nekik.

A kínálati (termelési) oldali versenyképesség-mérés premisszája, az árversenyképesség ugyanis itt elveszíti jelentőségét. Mindenki tudja, hogy a Rolls-Royce és Mercedes gépkocsik, a Cartier vagy Langevin órák, a Bang&Olufsen konzumelektronikai termékek verseny-képességében éppen magas árak az egyik fontos tényező <sup>28</sup>. Magasan fejlett országok presztizstermékeiben a vevő mintegy "országképet" is vásárol, s ehhez a komponenshez az árban ragaszkodik is.

Általános állapotuk és fejlettségük alapján versenyképesnek minősíthető gazdaságoknál ugyanakkor a versenyképesség nem feltétlenül mutatkozik meg a keresleti (piaci) oldalon csak az áruexporttal szemben. Azokban a magasan fejlett gazdaságokban, ahol a GDP több mint 60 százalékát a szolgáltató szektor adja (Svájc, Hollandia, Luxemburg, Szingapur), a külgazdasági teljesítmény egyre kisebb mértékben jelenik meg az áruexportban <sup>29</sup>. Itt már a versenyképesség kínálati és keresleti oldali értelmezésének, valamint mérésének számottevő módosítására van szükség.

---

<sup>28</sup> Ennek illusztrálására az *Economist* folyóirat közölt 1996 tavaszán egy szemléletes kis történetet (természetesen nem elméleti igényrel, és az adomát szabad fordításban közöljük):

Két orosz újgazdag ("újjoros") találkozik Monte-Carlóban az utcán, és egyikük látványos új sálat hord. A másik megdicséri, és megkérdi, milyen márka s hol vásárolta. - Gucci, és Londonban - így a válasz. - És mennyibe került? - Ezer dollárba - dicsekszik a sáltulajdonos. S most jön a váratlan, de némi empátiával talán mégsem meglepő fanyalgás: - Ez nem nagy dolog. *Én láttam már kétezerért is.*

<sup>29</sup> Sőt, az 1.fejezetben a brit kínálatorientációs iparpolitika mérlegének megvonásánál idézett szakirodalmi forrás [*Cosh-Hughes-Rowthorn, 1993.*] hasonló jelenséget vél felfedezni a nyolcvanas évek brit gazdaságában is.

## 5.1. A kiterjesztett versenyképesség-felfogás alapelveiről

A hagyományos versenyképesség-felfogást a kínálati (s most már nemcsak termelési) oldalon a kínálatnak arra az összes lehetséges tényezőjére terjesztjük ki, amelyet a gazdaság fejlettségének és általános állapotának jellemzőjeként a kínálati oldal leírásához felhasználhatunk. A keresleti (piaci) oldalon pedig minden olyan szolgáltatási piacot célszerű bevonni a versenyképesség értelmezésébe és mérésébe, ahol a keresleti (piaci) oldali versenyképesség hagyományos mutatói bizonyos módosításokkal alkalmazhatók<sup>30</sup>.

A kínálati oldali versenyképéségen alapuló, de bizonyos keresleti (piaci) oldali elemeket is magában foglaló átfogó versenyképesség-értelmezés legismertebb példája a svájci székhelyű World Economic Forum évenként megismételt országfelmérése. Ennek eredményei három változatban ismerhetők meg:

1. Magát a rangsort - és benne Magyarország helyét a rangsor vége felé - minden évben közli a gazdasági sajtó.
2. A felmérésben részt vevő, a kérdőívekre válaszoló szakértők az eredmények néhány oldalas összefoglalóját kapják meg. Ebben a felmérés módszertani elvei is szerepelnek, és közölnek bizonyos információkat a felmérés struktúrájáról.
3. A teljes tanulmányt csak előfizetéses alapon lehet megszerezni. Ez az anyag részletesen bemutatja az eredményeket országok, illetve témacsoportok szerint, de a módszertant ez sem részletezi.

A World Economic Forum országelemzése két részből állnak. Az első rész egy gazdasági állapotvizsgálat statisztikai mutatók és verbális gazdaságpolitikai információk alapján. A második rész pedig a vizsgált ország többszáz szakértőjéhez kiküldött kérdőívek feldolgozására épül. Ez a kérdőív a gazdaság, illetve a versenyképesség sokféle állapotjelzőjének a minősítését kéri a válaszadóktól egy feltételezett - ám módszertanilag nem kifejtett - nemzetközi összehasonlításban.

A kérdőívekre adott válaszok igen erősen tükrözik a megkérdezettek szubjektív véleményét az országról és a gazdaság állapotáról, s ebben a véleményben általában jócskán megmutatkozik a gazdaság szereplőinek a versenyképességgel legfőbb is csak áttételes viszonyban levő szakmai-

---

<sup>30</sup> Ezt a témát a tanulmányban részletesen nem tárgyaljuk, mert kivülesik az elemzés tárgyán. Módszertani szempontból azonban érdemes felhívni a figyelmet egy újkeletű tanulmányra [Grahl, 1996.], amely a terciér szektor egyik legfontosabb szegmensének, a bankoknak a versenyképességi elemzésére mutat be és alkalmaz módszereket. Ezek között a hagyományosnak mondott módszerek - például a piaci részarányok elemzése - szintén fontos szerepet kapnak. Az elemzés középpontjában azonban a különböző ügyfélcsoportok megkérdezésével bankonként végzett felmérés áll.

politikai közérzete. Ez a közérzet a Magyarországgal azonos versenyképességi mezőnyben lévő közép- és dél-európai, illetve egyes latin-amerikai országokban többnyire jobb <sup>31</sup>.

Így nem meglepő, hogy a lista utolsó helyéről Magyarország csak azóta tudott némileg feljebb kerülni, amióta a rangsorban megjelent Oroszország és néhány kevésbé iparosodott harmadik világbeli ország, mint például Venezuela, Görögország, Portugália, Törökország, Lengyelország vagy Csehország azonban rendszeresen Magyarország előtt szerepel a ranglistán.

## 5.2. Kísérlet az átfogó versenyképesség-összehasonlításra: az EBRD elemzése Kelet-Európáról

A szubjektív elemeket mellőző, de ugyancsak átfogó versenyképességi értékelésre törekvő elemzéseket végez az Európai Újjáépítési és Fejlesztési Bank (EBRD). Ezek az elemzések annak az átfogó anyagnak a részét alkotják, amely minden évben "Átalakulási jelentés" ("*Transition Report*") címmel lát napvilágot az úgynevezett tranzit- vagy tranzíciós országokról <sup>32</sup>.

Az EBRD versenyképességi értékelése a versenyképesség hagyományos kínálatoldali felfogásának megfelelően az egységnyi munkaerőköltségek (de nem a definíció szerinti ULC-mutató) tranzíciós országok közötti összehasonlításával kezdődik. Az adatok tartalmazzák a munkavállalókra háruló SZJA- és TB-terheket, a munkaadók által kifizetett TB-járulékot viszont nem.

Az 1995-ös adatokban Magyarország fejenkénti és havi 301 dollárral a 7 országos mezőny élén áll (Szlovénia nem szerepel az összehasonlításban). Csehország 285, Lengyelország 279, Szlovákia 241, Románia 130, Oroszország 125, Bulgária pedig 113 dollárral követi. Ez az adatsor csak nagyon korlátozott érvényességű. Egyrészt, mert termelékenységi összehasonlítás híján még hagyományos értelemben vett kínálati (termelési) oldali versenyképességi összehasonlításnak sem tekinthető. Másrészt, mert a magyar adat valószínűleg még nem tükrözi az úgynevezett Bokros-csomag (benne mindenekelőtt az egyszeri 9 százalékos forintleértékelés) teljes hatását <sup>33</sup>. Más nemzetközi összehasonlítások mindenesetre a Bokros-csomag egyik eredményének tekintik, hogy a dollárban kifejezett magyar bruttó átlagbérek a cseh és a lengyel szint alá süllyedtek.

A másik EBRD-adatsor a teljes munkaerőköltségeket tartalmazza, tehát a munkaadók által fizetett járulékokat (*payroll taxes*) is. A rangsor csaknem ugyanaz, de a mezőny - nem utolsósorban a különösen magas magyar járulékok miatt - jobban széthúzódik. Az első helyen Magyarország áll 453

<sup>31</sup> Ennek lélektani, sőt, "nemzetpszichológiai" okai egyáltalán nem tartoznak tanulmányunk témájához.

<sup>32</sup> Az EBRD versenyképességi elemzéséről következő rövid áttekintés forrása: [EBRD, 1996. 16-20.].

<sup>33</sup> Az adatsorhoz fűzött lábjegyzet szerint az adat a teljes évre vonatkozik Oroszország, az év első 9 hónapjára Románia, Magyarország, Csehország, Szlovákia és Lengyelország, és az első 6 hónapra Bulgária esetében.

dollárral, Lengyelország 413, Csehország 390, Szlovákia 333 dollárral következnek. A második csoportot itt is Oroszország (175 dollár), Románia (172 dollár) és Bulgária (160 dollár) alkotja.

Az EBRD által végzett versenyképességi összehasonlítás azonban elsősorban dinamikákat, nem pedig szinteket vet össze. Igaz ez a bruttó bérköltségekre is. Ezeket a számítási eredményeket azonban nem látszik érdemesnek részletesebben idézni, mert csak az 1994 és 1995 bruttóbérköltség-változásokat mutatják be, azaz igen rövidtávú szemléletűek.

Érdekesebb azonban *a dinamikus megközelítésen alapuló átfogó versenyképességi összehasonlítás*. Ebben az EBRD mintegy beismeri, hogy az egyes országok relatív versenyképességi szintjeit nem lehet megbízhatóan mérni, a relatív versenyképesség-változás megragadására viszont alkalmasabbak a rendelkezésre álló adatok. Ezek a gazdaság kínálati oldalának középtávú változásait írják le 1990 és 1995 között.

Az összehasonlítás országonként hét mutatóval dolgozik. Ezek a következők:

- a bruttó termelés változása (az iparban vagy a feldolgozóiparban);
- a foglalkoztatás változása (az iparban vagy a feldolgozóiparban);
- a nemzeti valutában kifejezett bérek (az iparban vagy a feldolgozóiparban);
- az USD-hez képesti valutaárfolyam;
- az USD-ben kifejezett bérek (az iparban vagy a feldolgozóiparban);
- a munka termelékenysége (az iparban vagy a feldolgozóiparban);
- az USD-ben mért ULC-mutató változása (az iparban vagy a feldolgozóiparban).

Az összehasonlítás a két fő termelési tényező, a munkaerő és a tőke közül elsősorban a munkaerő felhasználási hatékonyságának a változásaira koncentrál, viszont ehhez sokoldalú és úgy a munkaerőpiaci változásokat, mint a valutaárfolyamokban kifejezett nemzetközi versenypozíciók alakulását is jelző mutatószámrendszert alkalmaz.

A mutatószámok nem alkotnak ökonometriai modellt, és az EBRD nem foglal állást arról sem, hogy az egyes mutatószámoknak mekkora relatív súlyt kellene képviselniük a versenyképesség szintetikus mutatójában. Ezért a bemutatott adatok és trendek értékelése az olvasóra marad. Így pedig az EBRD kelet-európai versenyképességi összehasonlítása voltaképpen csak kísérlet, amelynek eredménye egy versenyképességi összkép attól függő következtetésekkel, hogy az egyes mutatóknak ki milyen jelentőséget tulajdonít.



## 6. Összefoglaló

A tanulmányban a külkereskedelmi elméletekből kiindulva próbáltuk megtalálni a versenyképesség fogalmának elméleti hátterét. Magának a fogalomnak ebben az irányban nincs pontosan azonosítható elméleti háttere, de szoros rokonságban van a komparatív előnyök, általánosabb értelmezésben a külkereskedelmi előnyök fogalomkörével.

A külkereskedelmi előnyök utóbbi évtizedek alatti fejlődése azonban az elméletben sajátos kétarcúságot alakított ki a kínálati és a keresleti oldali megközelítés közötti különbség - talán szakadék - megjelenésével. Ez a kétarcúság tükröződik a versenyképesség hagyományos mérési módszereiben is, mert ezek a módszerek vagy a kínálati, vagy a keresleti oldalon alkalmasak a versenyképesség többé-kevésbé megbízható számszerűsítésére, de egyszerre a két oldalon, illetve a két oldal módszertani követelményeit összehangolva már nem.

Bonyolítja a helyzetet, hogy a versenyképesség hagyományos mérési módszereinek alkalmazása megkövetelné a piacműködési háttér, illetve a piactípus ismeretét. Erre azonban ugyancsak nincsenek meg a megfelelő módszertani eszközök.

Az egyik kitörési lehetőséget - különösen a makroszintű versenyképesség-mérésnél - az úgynevezett átfogó versenyképesség-vizsgálatok műfaja jelenti. Itt a kiindulópont az, hogy egy gazdaság állapota és fejlettsége a versenyképesség legfontosabb tényezője, ezért a gazdaság állapotának vizsgálata a versenyképesség felméréséhez is jó támpontot ad. Ezt az elemzési irányt azonban még az előzőeknél is gyengébb módszertani alapok jellemzik. Lényegében itt az a helyzet, hogy különféle elemzők különféle módszereket alkalmaznak elméleti megalapozás, sőt hivatkozások nélkül, és következtetéseiket sem szembesítik az elmélettel.

Erre a közelítésmódra két olyan példát mutattunk be, amely elismert nemzetközi csoportosulások, vagy szervezetek berkeiben készülõ nemzetközi versenyképességi összehasonlításokat szemléltet. Röviden értékeltük a módszereket, valamint eredményeiket is.

Végkövetkeztetésünk az áttekintett anyagból az, hogy a versenyképesség konzisztens elmélete még nem alakult ki, emiatt módszertana egyelőre amorf és szerteágazó, és inkább csak *ad hoc*, illetve időben és térben korlátozott érvényű következtetések levonására ad lehetőséget. A versenyképesség elméleti-módszertani területén tehát még igen sok a tennivaló, azaz a megoldásra váró rendszerezési és kutatási feladat.

## 7. Irodalomjegyzék

- Bagó, Eszter - Hanisch, Willi - Penyigey, Krisztina - Török, Ádám - Turnheim, Georg* (1996): Wirtschaftspolitik und Investitionsstrategie in Ungarn in den 90er Jahren. Zusammenfassung der Forschungsergebnisse unter Anwendung der Arbeitsunterlagen und Expertendiskussionen der ungarisch-österreichischen Zusammenarbeit im Bereich der Investitionspolitik. MTA IVKI Budapest, AMC Consulting GmbH, Wien, Mai 1996. 88 + mellékletek.
- Balázs, Katalin* (1996): Tudás- és technológia-transzfer szervezetek és mechanizmusok a fejlett országokban és az átalakuló Magyarországon. Kézirat (megjelentetés előtt). Összefoglaló tanulmány, OMFB, Budapest, 1996. május. 62.
- Becsky, Róbert* (1989): A versenyképtelenség mércéi (Beszélgetés Botos Balázssal). Népszabadság, 1989. március 28. 8-9.
- Bowden, Roger J.* (1987): A feldolgozóipari külkereskedelem empirikus vizsgálatának fogalmi alapjai: egy konstruktív kritika. **Megjelent:** Salgó, István - Szegvári, Iván - Török, Ádám (szerk. és ford.): Külkereskedelem és gazdasági fejlődés. Válogatott tanulmányok. KJK, Budapest, 1987.191-226.
- Caves, Richard E. - Jones, Ronald W.* (1985): World Trade and Payments. An Introduction. Fourth Edition. Little, Brown and Co. Boston, Toronto, 1985. 537.
- Corden, William M.* (1987): Egy hirtelen fellendülő szektor gazdasági kihatásai. **Megjelent:** Salgó, István - Szegvári, Iván - Török, Ádám (szerk. és ford.): Külkereskedelem és gazdasági fejlődés. Válogatott tanulmányok. KJK, Budapest, 1987.171-190.
- Cosh, Andy - Hughes, Kirsty - Rowthorn, Bob* (1993): The Competitive Role of UK Manufacturing Industry 1979-2003. **In:** Hughes, Kirsty (ed., 1993): The Future of UK Competitiveness and the Role of Industrial Policy. Policy Studies Institute, London, 1993. 7-27.
- EBRD* (1996): Transition report update. European Bank for Reconstruction and Development. London, April 1996. 48.
- Economic Commission for Europe* (1995): Economic Bulletin for Europe. Vol. 47 (1995). United Nations, New York and Geneva, 1995. 145.
- KOPINT-DATORG* (1996): Konjunktúrajelentés. A világgazdaság és a magyar gazdaság helyzete és kilátásai 1996 őszén. KOPINT DATORG Rt., Budapest, 1996 október. 163.
- Krugman, Paul R.-Obstfeld, Maurice* (1991): International Economics. Theory and Policy. Second Edition. HarperCollins Publishers, New York, 1991. 682 + Postcripts.
- Kühn, K. - Seabright, P. - Smith, A.* (1992): Competition Policy Research: Where Do We Stand? CEPR Occasional Paper No. 8 (July 30). Centre For Economic Policy Research, London, 1992.
- Lary, Hal B.* (1968): Imports of Labor-Intensive Manufactures from Less Developed Countries. National Bureau of Economic Research, Washington D.C., 1968.

- Marcy, Gérard* (1976): *Économie internationale*. Presses Universitaires de France, Paris, 1976. 671.
- Mucchielli, Jean-Louis - Sollogoub, Michel* (1980): *L'échange international. Fondements théoriques et analyses empiriques*. Economica, Paris, 1980. 220.
- Penyigey, Krisztina* (1996): *Structure of the Hungarian Consumer Goods Market: An Analysis with the Help of Product Tests*. *Ipargazdasági Szemle/Review of Industrial Economics Special Issue*, 1996. 61-74.
- Porter, Michael E.* (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. The Free Press, New York, 1990. 855.
- Remiche, Bernard - Desterbecq, H elene* (1996): *Les brevets pharmaceutiques dans les accords du GATT: l'enjeu?* *Revue Internationale de Droit Economique*. 1996/1. 7-68.
- Salg o, Istv an - T or ok,  adam* (1980): *Importverseny a g epipari fogyasztási cikkek piac an*. *K ulgazdas ag*, 1980/12. 47-56.
- Schumpeter, Joseph A.* (1986): *History of Economic Analysis*. Oxford University Press, Oxford, New York, 1986. 1260. (els o kiad as: 1954).
- Semj en, Andr as* (1995): *Tax Policies in Hungary*. **In:** McLure, Charles E. Jr. - Semj en, Andr as - Baczko, Tadeusz/Fischer, Janusz - Veny s, Ladislav (1995): *Tax Policy in Central Europe*. International Center for Economic Growth, San Francisco, 1995. 20-87.
- Stout, David - Swann, Peter* (1993): *The Non-Price Competitiveness of British Firms*. **In:** Hughes, Kirsty (ed., 1993): *The Future of UK Competitiveness and the Role of Industrial Policy*. Policy Studies Institute, London, 1993. 28-39.
- T or ok,  adam* (1986): *Komparat iv el ony ok. Nemzetk oz i p eld ak, hazai tapasztalatok*. KJK, Budapest, 1986. 226.
- T or ok,  adam* (1987a): *R ovid t av  gazdas agi konszolid aci os programok nemzetk oz i tapasztalatai*. OT Tervgazdas agi Int ezet, Budapest, 444/XVIII/1988. K ezirat. 93.
- T or ok,  adam* (1989b): *Komparat iv el ony ok, versenyk epess eg, piacm uk od es*. *Ipargazdas agi Szemle*, 1989/3. 23-34.
- T or ok,  adam* (1989c): *Komparat iv el ony ok  es piacelm eletek. A t enyez ar anyos megk ozel etes  uj lehet os eiei*. *K ulgazdas ag*, 1989/8. 60-72.

*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