Oblath Gábor – Pénzes Petra

A hazai gazdaság nemzetközi versenyképessége: értelmezések, mutatók és néhány tanulság

Jóllehet a magyar gazdaság „nemzetközi versenyképessége” (annak javítása) mind a kénytelenzt gazdaságpolitikai törekvéseknek, mind pedig a gazdaságpolitikáról folyó szakmai eszmecserének a homlokzatában áll, megfelelően figyelemben részesül az a kérdés, hogy a nemzetgazdasági szintű versenyképesség a közszakszint szerű kevésére precíz, többféle jelentéssel bíró fogalmi közé tartozik. Irosakban először abban a kérdésben fejtjük ki véleményünket, hogy egyáltalán értelmezhető-e a nemzetgazdasági szintű versenyképesség, majd arról szólunk: mit nem jelent, illetve mi mindent jelenthet e a fogalom. A lehetséges értelmezéseket ismertetve bemutatjuk a hazai gazdaság egyes versenyképességi mutatóinak alakulását, s ezekben néhány nemzetközi összehasonlításra is kiterünk. Végül néhány tanulságot fogalmazunk meg arra nézve, hogy rövidebb és hosszabb távon a gazdaságpolitikai számára melyek lehetnek, és melyek nem (vagy csak korlátozottan) lehetnek a hazai versenyképesség javításának eszközei.

A nemzetgazdasági versenyképesség fogalmának értelmezhetősége, az a kérdés tehát, hogy a makroszintű versenyképesség – egy ország külzgazdasági versenyképessége – egyáltalán releváns fogalom-e, Paul Krugmannak (1994) a „nemzetek versenyképessége” koncepcióját ért alapvető bírálatra nyomán kertült a szakmai köztedetba, és vált viták tárgyává. Krugman leghosszabb állítása úgy szölt, hogy az országok a nemzetközi kereskedelmen nem úgy veszik részt (s így nem is versenyeznek abban az értelemben), mint az egyes vállalatok egyes termékek piacain. Érvelése szerint a vállalatok között (mikro-szinten) a szó szoros értelmében vett verseny folyik, amely (rövid távon) nulla összegű játként is felfogható – amit az egyik cég a piaci részesedéből nyer, azt a másik elveszti –, az országok közötti kereskedelem azonban nem tekinthető nulla összegű játként. Krugman főként azért tartja tévesnek ezt a felfogást, mert a nemzetközi kereskedelmem bővülésén mind az ország jól jár, továbbá az országok közötti gazdasági interakcióknak nem a riva-lizálás, hanem a kooperáció a fő jellemzője (példa erre az ágazaton belüli kereskedelmem a világ-kereskedelmet meghaladó növekedés).

Krugmannak a makrogazdasági versenyképesség fogalmát ért bírálatát azonban elsősorban gazdaságpolitikai állásfoglalásként, és annak a vitának az összefüggésében kell értelmezni, amely az USA-ban az 1990-es évek első felében bontakozott ki. A nemzetgazdasági versenyképesség relevanciáját azokkal szemben vitatta, akik Amerika meggyengült nemzetközi versenyképességére hivatkozva „iparpolitikai” címen protekcionista lépéseket szorgalmaztak. Krugman – teoretikus lévén – úgy véltette, hogy az általa vitatott gazdaságpolitikai törekvéseket akkor szállhat szembe a legnemzeten által, hogy a mőgöttük meghúzódó közgazdasági alapfoglalomnak, magának a versenyképességnek az érvényességét kérjönélzi meg.

Bár messzemenően osztjuk Krugman ellenérzéseit a legfejlettebb ipari országban egykor kialakult protekcionista hangulattal szemben, a nemzetközi versenyképesség értékes, és többféle módon is operacionalizálható fogalmát nem lenne érdemes feláldozni ennek az egykori gazdaságpolitikai vitának az oltárán. Máris csak azért sem, mert a versenyképesség javításának szándéka világszerte gyakran éppen a vitatott törekvéseken mint ennek megfelelő, nevezetesen a külgaz- dasági liberalizálást, a proteccionizmust leépítését támasztotta alá.¹

¹ Ez az írás a Gazdasági Minisztérium megállapításán kívül „Versenyképesség, felszámolási képeség egyes EU-országokban és a világnak, felosztás és fejlesztés" című, Somogyi D. szerkesztésével készült munkásságában áll meg. Véleményeinknek a szakmai közösségének színhelye.

Oblath Gábor az MNB Monetáris Tanácsnak tagja. E-mail: oblathg@k.privat.hu
Pénzes Petra a Kopf-Datong Ra. munkatársai. E-mail: penzes@kopf.pl
A nemzetgazdasági versenyképességet tehát értelmes és releváns fogalommá tartjuk. Csupán arra utalunk: egy ország nemzetközi versenyképessége nyilvánvalóan gyengülhet, ha rögtön (vagy nominálisan felértékelő) árfolyam mellett a partnereként lényegesen gyorsabban emelkedik ár-, illetve költségszintje, illetve – emiatt vagy más okokból – csökken termékének nemzetközi piaci részesedése. Mielőtt azonban a versenyképesség négy közgazdasági erőványa értelmezését beismernénk, érdemes röviden kiállni két olyan közkeletű interpretációjára is, amelyet alkalmatlannek úgylünk. Az egyik a folyó fizetési mérleg (illetve a külkereskedelem mérleg), a másik pedig a működőtőke beáramlás versenyképességű mutatóként való felhasználása.

Mit nem jelent a versenyképesség (változása)? – Két példa

Nemcsak a sajtóból, hanem szakmai írásokban is gyakran találkozhatunk azzal a felfogással, amely szerint az ország (páldául Magyarország) nemzetközi versenyképességének megrendülését, hogy a romlik az ország folyó fizetési (külkereskedelm) mérlege; b) mérsékélik az országra irányuló működőtőke-beáramlás.

Ezekkel az értelmezésekkel nem az a gond, hogy az okot (a versenyképesség romlását) egyes lehetséges következményekkel azonosíthatjuk, hanem az, hogy e következmények a versenyképesség alakulását független okok miatt (vagyis változatlan nemzetgazdasági versenyképesség, sőt, akár a versenyképesség – továbbiakban áttekintendő fogalmi szerint –javulása mellett) is bekövetkezhetnek.

a) A folyó fizetési (külkereskedelm) mérleg romlása a hazai expozíciótból történő beruházások felrendelésének, vagy olyan szerkezeti fiskális expozíciók is lehet a következménye, amely az infrastruktúra bővítésére irányul. Ezekben az esetekben a folyó fizetési mérleg romlása egyrészt rövidebb távon sem feltétlenül utal a versenyképesség romlására, másrészt olyan folyamatokat tükröztethet, amelyek a versenyképesség későbbi javulását később javulását később javulását később javulását később javulását készíthetik elő. Lehetséges persze másfajta kombináció is: a háztartások illetve az állam fogyasztását kiadvának expozíciója ugyancsak okozhatja a folyó fizetési (külkereskedelm) mérleg romlását. Az utóbbi esetben csakúgy gyengülhet az ország (hosszabb távú) versenyképessége, illetve az ilyenkor megemegyszerűen arról van szó, hogy a versenyképesség romlása miatt nő a külső egyensúlymart, hanem arról, hogy versenyképesség és a külső egyensúly rolnak közös oka van a hazai fogyasztásai kiadvánok expozíciója, illetve a megtakarítások visszaszépítése. A lehetőségek egyenló képződése nélkül is megállapítható: önmagában a folyó fizetési mérleg romlásából nem adódhat közvetlen következtetések arra nézve, hogy a gazdaság versenyképessége romlott, változatlan maradt vagy pedig javult-e. Ennek természetesen az a közismert makrogazdasági mérleg-azonosság áll a hát-tereben, amely szerint a külső egyensúly változása az egyes belföldi (háztartási, vállalati és államháztartási) szektorok beruházási-megtakarítási pozíciója összefüggő változásának a tükrököpelő, Makrogazdasági szinten az összes hazai megtakarítás és összes beruházás különbsége határozza meg a folyó fizetési mérleg egyenlegét, és a körülményekből függ, hogy e különbség miatt mi úgy áll-e a versenyképesség (műltbeli) változása, illetve az, hogy a jelenlegi különbség előrejelzés-e a versenyképesség jövőbeli változását.

b) A működőtőke-beáramlás (FDI) abszolút, illetve relatív (más, hozzánk hasonló országokhoz viszonyított) bruttó összege nagyon sok tényeződül: egyebek mellett a globális FDI-kínálaton, a belföldi privatizáció alakulásán, hazai beruházási légkörtön (amely viszont értesen függ a külső kereslettől). Vagyis önmagában az, hogy csökken az FDI-beáramlás összege (relatív nagysága) nem jelenti a gazdaság nemzetközi versenyképességének romlását. A működőtőke beáramlásával kapcsolatban is ugyanazt kell hangozni, amit a folyó fizetési mérleg alakulását illetően megállapítottunk: sok egyéb mellett a versenyképesség változása is okozhatja az FDI-beáramlás változását.

2 Látho Béla 1996
Ám a működőtőke fokozottabb vagy lanyhább beáramlása semmiképpen sem azonosítható a nemzetgazdasági versenyképesség (már bekövetkezett) javulásával, illetve romlásával. Ellenben – széles körű nemzetközi tapasztalatok alapján – okkal valószínűsíthető, hogy az ilyen természeti beáramlások fokozódásának tartós pozitív hatása lehet a nemzetgazdaság nemzetközi versenyképességére.

A fentiekben két olyan makrogazdasági jelenségről volt szó, amelyek a nemzetgazdasági versenyképesség változásával is összefügghetnek, de nem azonosíthatók magána a versenyképességnek a változásával. A továbbiakban a versenyképesség kölcsönösgazdaságilag megalapozható négyfélre értelmezését és azok összefüggését mutatjuk be.

A versenyképesség értelmezése szélesebb (eklektikus) megközelítéssel alapuló komplex mutatók révén

Előként a versenyképességnek egy olyan értelmezéséről – helyesebben az értelmezések olyan halmozáról – szólunk, amely általunk testületi a versenyképesség mikro- és makro-szempontú, illetve „üzleti” és „tudományos” megközelítései között. A World Economic Forum (WEF) „The Global Competitiveness Report” (GCR) című kiadványa, valamint az Institute for Management Development (IMD) „The World Competitiveness Report” (WCR) című kötete reprezentálja e megközelítést, amely – minden elnézítő – okkal tekinthető eklektikusnak. E kiadványok ugyanis számos részadat (makro-, mikro-, gazdaságpolitikai és intézményi mutató, továbbá sodróvele vémény összefüzyózásával publikálnak olyan szintetikus indexeket, amelyeknek az alapján évenként sorta rendezik az egyes országokat. A WEF által készített GCR kétféle összevont versenyképességi indexára is közzétesz: az egyiket „Growth Competitiveness Index”-nek (GCI), a másikat „Microeconomic Competitiveness Index”-nek (MCI), és a korábbi kiadványokban: „current competitiveness”- nek, CCI-nek) nevezik. Az előbbi a gazdaság növekedési potenciálát, az utóbbi pedig a gazdaság termelékenységi szintjét meghatározo tényezők összegének a hatékony közvetítésére minden területre. „Whereas the GCI strives to estimate the underlying conditions for growth over the medium term, the … MCI examines the underlying conditions defining the sustainable level of productivity in each of the 80 countries…”

Mivel a növekedési potenciál és a termelékenység meghatározó tényezőket nagyon gazdag elméleti és empirikus szakmádaism vizsgálja, korántsem magától értetődő, hogy e kiadványokban ismert és alaposan tanulmányozott közgazdasági fogalmak „versenyképességnek” keresztpontját át a magyarázat alighanem abban keresendő, hogy a GCR szerzői tudatosan arra törekedtek: közvetítők egymáshoz, illetve kombinálni a közgazdaságtudomány és az üzleti szemlélet (a kiadvány fő olvasói körének) szempontjait. Mind az eklektikus „szélesebb” megközelítés, mind pedig az annak eredményeként keletkezett versenyképességi indexek okkal bírálhatók – ez azonban nem változat azon, hogy a közvetítő szintetikus mutatók (különösen pedig a rész-indexek) hasznos ismertetéseket nyújtanak arról, hogy egyes országok hol állnak egymáshoz viszonyítva olyan jellemezőt tekintve, amelyek fejlődési kilátásaikat, termelékenységüik illetve versenyképességük alakulását befolyásolják.

Az 1. és a 2. ábra a WEF-GCR korábbi és legfrissebb helyezései alapján mutatja be öt KKE- ország relatív pozícióinak változásait.

1. ábra

WEF-GCR: helyezések a „növekedési versenyképesség index” (GCI) alapján

2Ami a kérdések hozzá vonatkozási, nem lehet eldönteni attól, hogy Magyarországon eddig igazságosnak mért a brutó FDI beáramlás, mert a visszaforgatott profit nem került számláskéntre.

3FDI és versenyképesség kapcsolatáról lásd például a következőkben részletesen is tárgyalandó The Global Competitiveness Report 2007–2008
4Lásd pl. Lall 2001
Az ábrából látható, hogy a közép-kelet-európai országok többsége (így Magyarország is) a kilencvenes évek második felében előbbre került a versenyképességi sorrendben az utóbbi években viszont általában (Szlovénia kivételével) kissé hátrabb csúsztott. E rangsorváltozásokat - különösen a kisebb átrendeződésekét – önmagukban nem kell túlságosan komolyan venni, ha azonban más – közgazdaságilag megalapozottabb – megközelítéseken alapuló módszerek eredményei hasonló irányzatot jeleznek, akkor feltétlenül figyelmet érdemelnek.

Az ún. növekedési versenyképesség a technológiai versenyképességet, a közintézmények működését és a makrogazdasági környezeti feltételeket foglalja magában. A technológiai versenyképesség szempontjából Csehszág, Magyarország és Szlovénia számos jelenlegi EU-tagállamot is megelőzik. Előbbi két ország jó technológiai transzfer-befogadó
képességének, Szlovénia  ugyanakkor  elsősorban  autonóm innovációs képességének köszönheti gyors technológiai felzárkóztatását. A közintézmények működése (a jog- és szerződésbiztonság, illetve általános korrupciómentes államigazgatás) szempontjából viszont Szlovénia kivételével valamennyi kelet-közép-európai ország gyengén teljesít: Csehország, Szlovákia és Lengyelország versenyképességét különösen gyengédi a bürokratikus szervezetek nem hatékony, korupcióval ászott működése. A makrogazdasági körmények tekintetében sem áll az öt ország azon a szinten, amit a felzárkóztatás sebessége vagy a vállalati teljesítmények javulása sugallna. Az árfolyam stabilizálásával mindegyik országnak problémája volt a közelmúltban, emellett a költségvetési deficit is növekedő tendenciát mutat. A mikroga zdasági versenyképességet tekintve is Szlovénia az élvonas, közvetlenül Magyarországot megelőzőe. A vállalati működés és a nemzeti üzleti körmények jórészt párhuzamosan fejlődik az öt országban, és tűkörözi a gazdasági fejlődés szerinti sorrendet. Figyelemre méltó, hogy mind az öt ország egyértelműkedvezőbb pozíció foglal el a mikrogazdasági versenyképesség szerinti rangsorban, mint a növekedési versenyképesség alapján.

Értelmezés és mérés a következmények oldaláról:

az eklektikus megközelítések türelmét, mindempoldott azt kell belátni, hogy egy ország nemzetközi versenyképességét (annak változását) közvetlenül nem tudjuk megfigyelni. Ezért az értelmezés és a mérés egyik lehetséges módja az, hogy a jelenséget annak „feltárt következményét” felől igyekszünk megállapítani. Ebben az esetben magát a versenyképességet (változást) egyfajta fekete doboznak tekintjük, s az outputjából következtetünk arra, hogy mi történt a doboz belsőjében.7

De vajon mi lehet egy ország versenyképesség-változásának az „outputja”? Korábban amellett érvelünk, hogy sem a folyó fizetési (azon belül: a külkereskedelmi) mérlég, sem pedig az FDI-beáramlás változása önmagában nem tekinthető annak. Ha viszont a fontebb hivatkozott Paul Krugman selflogizálótól eltérően – feltételezzük, hogy a mikrogazdasági versenyképesség-változások nemzetgazdasági aggregátumája közgazdaságilag értelmezhető, akkor az ország versenyképességének változását a lehető legtágabban az ország termelése (GDP) világ gazdasági részesedésének változásával azonosíthatjuk – nyilván ez a megfontolás hűséges a WEF „növekedési versenyképességi indexe” mögött. Arra is utalunk azonban: a tőkéletesen tág értelmezés arra vezet, hogy a közgazdaságtan egyes alapfogalmak – az adott esetben a GDP relatív növekedési ütemét – egyszerűen (és indokolatlanul) átkeresztjük.

Ezért a nemzeti versenyképesség változásának következményét cél szerű szükségből definíálni, mégpedig az ország kivitelének nemzetközi piaci részesedése változásaként, E megközelítés pár tólóit gyakran marasztalják el abban, hogy megfelelőnek ez a hazai termelés belföldi piaci részesedéséről. Temészetesen lehetséges olyan értelmezés is, amely az ország termelése hazai piaci részesedésének változását állítja előtérbe, egy ilyen mutató azonban csak a termelés exportorientációjának változásával együtt értelmezhető. Vagyis az „importbehatolás” bármely mutatóját csak úgy érdemes értelmes vizsgálni, hogy egyidejűleg az „exportkifolyás” indikátorait is tekin tetteből vesszük. Az import (hazai) piaci részesedésének legalábbosabb mutatója az áru- és szolgáltatásiparok belföldi felhasználása viszonyított aránya; az exportorientáció pedig az áru- és szolgáltatásiparitásának a GDP-hez viszonyított arányával mérhető. A 3. ábra – illusztrációként – e két

6 A kereste frász az 1. láttásban hivatkozott arra, hogy a 6. ábrán készíthet fejezetnek alakul.
7 A nemzetközi kereskedelmi elemzésére épülő empirikus vizsgálatokon belül nagy hagyomány van annak, amely a statisztikákhoz fűzhető következmények alapján igyekszik azok hatékonyságot számítani. Vélekedésként ez a Balassa Bélának bevezett „fehérvízi kormánybaráti előny” (revealed comparative advantage) fogalmának és az arra épülő empirikus vizsgálatoknak az alapja, (1965 Aulass 1965)
mutatónak, azok különbségének és a nettó export GDP-hez viszonyított arányának az alakulását mutatja Magyarországon 1995 és 2001 között.

3. ábra

Exportorientáció (X/GDP) és importbehatolás (M/BF) folyó áron [bal skála]; a két különbsége és a nettó export [(X-M)/GDP] [jobb skála]
Magyarországon 1995-2001 között

Fonács: KSH (2003) alapján átírt számítás

A fenti ábra egyrészt azt illusztrálja, hogy az importnak a belföldi felhasználáshoz viszonyított aránya a versenyképesség szempontjából önmagában értelmezhetetlen (ezáltal annak ellenére, a „hazai termelés belföldi piaci részesedése” sem értelmezhető). Az import részesedése a hazai felhasználásban Magyarországon hat év alatt 45-ről 75%-ra emelkedett (a belföldi termelés részesedése 55-ről 25%-ra csökkent), ami látszólag a versenyképesség drámai romlását jelzi. Csak ahogy a termelés exportorientáltsága is csaknem ugyanilyen arányban változott. Az ábra egyszerűsíthet az illusztrálja, hogy az exportorientáció és az importbehatolás mutatószámainak a különbsége kissé tömítve ugyan, de csaknem pontosan követi az áru- és szolgáltatás külkereskedelmi mértéken egyenlégét (a nettó export [nX/GDP] alakulását) – amelyről korábban kimutattuk, hogy nem tekinthető a versenyképesség mutatójának. Az ábra tehát sokféle információt tartalmaz, de abban éppen a lényeg hiányzik: miközben nőtt az export részesedése a hazai kibocsátásban, hogyan alakult részesedése a külföldi piacokon? Márpéld meg erre a kérdésre is válaszolni kell, ha tisztázná akarjuk, hogy a „versenyképességnek” nevezett fektete doboznak mi lehetett az outputjá.

Ezzel vissza is tértünk ahhoz az előbbi megállapításhoz, hogy valójában a hazai export külső piaci részesedése (annak változása) az, amely lényeges információkat tartalmazhat az ország nemzetközi versenyképességének alakulásáról. Ezen a ponton azonban újabb kérdésekbe ütközünk: milyen szélesen definiáljuk az exportot? Mely piacokra irányuló kivitelrészbeszedés-változása alapján értelmezünk a versenyképesség változását?

E kérdések megint csak arra irányítják a figyelmet, hogy a versenyképesség változása nem definiálható egyértelműen, s annak következményei sem értelmezhetőek egyértelmű módon. Elmeletben az ország áru- és szolgáltatás-kereskedelmi kivitelének a világ-hasonlóan értelmezett – beviteléhez viszonyított aránya lenne az ideális mutató. De egyrészt jól tudjuk, hogy a szolgál-
tatásforgalomban számított változásokat a bizonytalanságok övezik, másrészt pedig azt is, hogy a kelet-európai országok számára nem a „világ”, hanem az Európai Unió jelenti a meghatározó külső piacot. Éppen ezért a továbbiakban a közép-európai országok versenyképesség-változásának következményeitől az EU-est és illetve Európából származó externális importjában való részesedésük alapján igyekszünk képet adni.

A versenyképesség változásának következményeihez egy lépéssel közelebb jutunk; ha figyelmevé bennünk, hogy a teljes kivitel piaci részesedése két külföldöző okból emelkedhet. Egyrészt azért, mert az export szerkezete olyan termékcsoporthakon összehasonlító, amelyek iránt a külső kereslet az átlagosnál gyorsabban bővül – a piaci részesedés ebből eredő gyarapodást nem tekinthetjük a versenyképesség változása megnyilvánulásának. Másrészt azért, mert egyes termékcsoporthakon kívüli gyorsabban nő, mint azok külső kereslete – voltaképpen ezt tekinthetjük a versenyképesség javulása eredményévé. Mindezek alapján adott ország kivitelének változása három komponensre bontható:

\[ \Delta X = X^* \Delta M/M + \text{„strukturális hatás”} + \text{„versenyképességi hatás”}, \]

ahol \( \Delta X \) az export változás folyó áron, \( \Delta M/M \) pedig a külső piac méretének relatív változása. A strukturális hatás – ha pozitív – azt mutatja, hogy \( \Delta X \)-hez mérsékletben járult hozzá az a körülmény, hogy az export olyan termékcsoporthakon (esetleg országokra) koncentráldó, amelyek iránt (ahol az átlagosnál gyorsabban nőtt a kereslet. A változásnak az a részét tekinthetjük a „versenyképességi hatás” folyományára, amelyet a teljes piac bővülésével, valamint „strukturális hatásokkal” nem lehet megmagyarázni. (A keretek írás tartalmazza a statisztikai adatokon alapotadó dekompozícióhoz szükséges algebrai formulákat.)

Az exportővkömvény formális dekompozíciója

Formálisan az exportővkömvény három komponense bontható fel. A változást (a növekmény) \( \Delta X \)-val jelölve:

ahol az \( i \) index az országot, \( j \) pedig a termékcsoporthat (iparait), \( X \) az exportot \( M \) pedig a külső piacot, vagyis az importot jelöli. Eszerint \( X_{ij} \) ország \( j \) termékcsoporthatának exportját. Mi pedig \( j \) termékcsoporthaku összes importját jelöli. A fenti képletben az első tag, mutatja az átlagos piacbővülés hatását, a második tag, az \( i \) elsősorban meg a „strukturális hatást”, végül a harmadik, vagyis a „maradék” a versenyképességéi hatást mutatja.

\[ \Delta X = \sum_i \Delta X_i = \sum_i \sum_j (\Delta M/M - \Delta (M/M)) + \sum_j \sum_i (\Delta X_{ij}/X_{ij} - \Delta (M/M)). \]

Az 1. táblázat a fenti fentieknél bemutatott dekompozíciós technika egyfajta alkalmazását illusztrálja egy korábbi tanulmány eredményeit reprodukálva. A táblázatban a közép- és kelet-európai országok feldolgozóipari kivitelének az EU teljes exterm feldolgozóipari importbeli pozícióváltozásának tényezői szerepelnek.

A magyar gazdaság feldolgozóipari teljesítménye 1995 és 2000 közötti időszakban kimagasló volt egyedül Észtország feldolgozóipari exportővkömvénye volt gyorsabban, illetve csak ennek az országának az esetében volt jelentősebb a versenyképességi tényező szerepe az összesen kibővülő országok között. Fel kell azonban hivni a figyelmet arra, hogy a dekompozíció eredményeként adódó „versenyképességi hatás” statisztikailag kimutatott jelentősége nemcsak attól függ, hogy melyik időszakot vizsgáltuk, hanem attól is, hogy a) a teljes exporta (vagy annak csupán egy részére, ebben az esetben: csak a feldolgozóiparra) irányul-e az elemzés; b) az importbör régó teljes
beviteléhez (vagy annak csak egy részéhez) viszonyítunk-e; végül pedig c) mennyire dezagregált az elemzés (hány termékcsoport kivitelé/bevitelé) elemezzük. A fenti összehasonlítás a feldolgozópar 14 ágazata kivitelének az EU összimplikálva történt egybevetésén alapult. Az alábbiakban egy másfajta és frissebb elemzés eredményeit mutatjuk be.

1. táblázat

Forrás: Oktat-Richter 2002

<table>
<thead>
<tr>
<th>1995=100</th>
<th>Export-növekedés</th>
<th>Export-növekmény</th>
<th>Piac-bővülés</th>
<th>Szerkezeti hatás</th>
<th>Versenyszépesség</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>1995=100</td>
<td>Milió euró</td>
<td>Százalékkban</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Bulgária</td>
<td>173</td>
<td>1 232,3</td>
<td>63</td>
<td>14</td>
<td>52</td>
</tr>
<tr>
<td>Csehország</td>
<td>247</td>
<td>12 257,7</td>
<td>31</td>
<td>4</td>
<td>73</td>
</tr>
<tr>
<td>Magyarország</td>
<td>396</td>
<td>13 889,4</td>
<td>24</td>
<td>3</td>
<td>78</td>
</tr>
<tr>
<td>lengyelország</td>
<td>199</td>
<td>10 793,8</td>
<td>46</td>
<td>2</td>
<td>26</td>
</tr>
<tr>
<td>Románia</td>
<td>227</td>
<td>4 131,4</td>
<td>36</td>
<td>5</td>
<td>36</td>
</tr>
<tr>
<td>Szlovákia</td>
<td>227</td>
<td>4 131,4</td>
<td>36</td>
<td>5</td>
<td>36</td>
</tr>
<tr>
<td>Szlovénia</td>
<td>227</td>
<td>1 899,0</td>
<td>102</td>
<td>7</td>
<td>7</td>
</tr>
<tr>
<td>Esztország</td>
<td>227</td>
<td>2 111,9</td>
<td>17</td>
<td>2</td>
<td>85</td>
</tr>
<tr>
<td>Lettország</td>
<td>227</td>
<td>762,2</td>
<td>52</td>
<td>5</td>
<td>52</td>
</tr>
<tr>
<td>Litvánia</td>
<td>227</td>
<td>1 161,5</td>
<td>36</td>
<td>6</td>
<td>70</td>
</tr>
<tr>
<td>Ötek összesen</td>
<td>227</td>
<td>52 014</td>
<td>36</td>
<td>4</td>
<td>68</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Memo: EU extern import-146


A vizsgált időszakban az öt ország együttesen érezhetően növelte piaci részesedését az EU-extrem importjában (együttes részesedéseik 25,2%-ról 31,6%-ra emelkedett). A legjobb Csehország, Lengyelország és Magyarország részesedése emelkedett; Szlovéniaé csökkent. A legnagyobb emelkedés (összesen és külön-külön) a SFTC-7-es (gépek és közlekedési eszközök) árucsoportban következett be. Az alábbiakban csak arra a kérdésre összpontosítunk, hogy a behatolt eszközök változásokban milyen szerepet játszott a versenyszépesség alakulása (lásd a 3. táblázatot).

A teljes időszakra (1997-2002) vonatkozó adatok szerint egyedül Szlovákia esetében bizonyult a versenyképesség az export növekedése szempontjából meghatározó tényezőnek (49%); ezt Csehország (45%) és Lengyelország (32%) követi. A magyarországi kivitel bővüléséhez csak 28%-ban járt hozzá a versenyképesség javulása, Szlovénia esetében pedig ez a faktor negatív volt (-60%).

Ez az összehasonlítás tehát viszonylag kedvező eredményt mutat Magyarország versenyképességének alakulásáról az 1997-2002-es időszak egészetekben, ám a versenyképesség számottevő gyengülését jelzi a vizsgált periódus második részében. Csehország és Szlovákia teljesítményének versenyképességi összefüggése így mérsékelt aggodalma az időszak két része között, de a magyarországi előkészíthető kisebb árnyékan.

2. táblázat
Az öt ország termékesportek szerinti és összes piaci részesedésének alakulása az EU-európai extern importjában, 1997-2002 (százalékban)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Csehország</td>
<td>26.0</td>
<td>25.8</td>
<td>26.0</td>
<td>26.0</td>
<td>26.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Lengyelország</td>
<td>10.3</td>
<td>10.3</td>
<td>10.3</td>
<td>10.3</td>
<td>10.3</td>
</tr>
<tr>
<td>Magyarország</td>
<td>9.2</td>
<td>9.1</td>
<td>9.0</td>
<td>8.9</td>
<td>8.8</td>
</tr>
<tr>
<td>Szlovákia</td>
<td>0.7</td>
<td>0.7</td>
<td>0.7</td>
<td>0.7</td>
<td>0.7</td>
</tr>
<tr>
<td>Szlovénia</td>
<td>0.7</td>
<td>0.7</td>
<td>0.7</td>
<td>0.7</td>
<td>0.7</td>
</tr>
<tr>
<td>Európa-EU-15 import</td>
<td>10.0</td>
<td>10.0</td>
<td>10.0</td>
<td>10.0</td>
<td>10.0</td>
</tr>
<tr>
<td>&quot;Ötk&quot;</td>
<td>23.5</td>
<td>23.5</td>
<td>23.5</td>
<td>23.5</td>
<td>23.5</td>
</tr>
<tr>
<td>XpX</td>
<td>5.1</td>
<td>5.1</td>
<td>5.1</td>
<td>5.1</td>
<td>5.1</td>
</tr>
</tbody>
</table>

A versenyképesség változásának a fentiekben bemutatott megközelítése és mérési módja – ha igyekezünk visszük a korlátba – technikai szempontból korrekten eredményeket adhat. Alapvető hiányosságai viszont, hogy

- a versenyképesség mibenlétét (okaib, tényezőit, jellemzőit) homályban hagyja – vagyis semmiféle információkat nem tartalmaz arra nézve, hogy mi állhatott a kimutatott versenyképesség-változás hátterében; ezért

<table>
<thead>
<tr>
<th>SITC 0-1</th>
<th>SITC 2-4</th>
<th>SITC 5</th>
<th>SITC 7-6</th>
<th>8</th>
<th>SITC 9</th>
<th>SITC 0-9</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1997</td>
<td>26.0</td>
<td>79.0</td>
<td>12.4</td>
<td>4.1</td>
<td>11.8</td>
<td>7.7</td>
</tr>
<tr>
<td>1998</td>
<td>10.3</td>
<td>10.3</td>
<td>10.3</td>
<td>10.3</td>
<td>10.3</td>
<td>10.3</td>
</tr>
<tr>
<td>1999</td>
<td>9.2</td>
<td>9.1</td>
<td>9.0</td>
<td>8.9</td>
<td>8.8</td>
<td>8.8</td>
</tr>
<tr>
<td>2000</td>
<td>0.7</td>
<td>0.7</td>
<td>0.7</td>
<td>0.7</td>
<td>0.7</td>
<td>0.7</td>
</tr>
<tr>
<td>2001</td>
<td>0.7</td>
<td>0.7</td>
<td>0.7</td>
<td>0.7</td>
<td>0.7</td>
<td>0.7</td>
</tr>
<tr>
<td>1999</td>
<td>10.0</td>
<td>10.0</td>
<td>10.0</td>
<td>10.0</td>
<td>10.0</td>
<td>10.0</td>
</tr>
<tr>
<td>&quot;Ötk&quot;</td>
<td>23.5</td>
<td>23.5</td>
<td>23.5</td>
<td>23.5</td>
<td>23.5</td>
<td>23.5</td>
</tr>
<tr>
<td>XpX</td>
<td>5.1</td>
<td>5.1</td>
<td>5.1</td>
<td>5.1</td>
<td>5.1</td>
<td>5.1</td>
</tr>
</tbody>
</table>

- kizárólag ex-post elemzéseket tesz lehetővé – lényegében semmiféle predikcióra nem alkalmas.

A következőkben ismertetendő értelmezések, a maguk módján, e hiányosságokat igyekszünk
### 3. táblázat

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Exportnövekmény (millió euró)</th>
<th>Dekompozició (millió euró)</th>
<th>Százkilenc proszázat (%)</th>
<th>1. Piachóból (%)</th>
<th>2. Struktúrából (%)</th>
<th>3. Versenyképesség (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>1997-1999</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Csehország</td>
<td>142,4</td>
<td>118,49</td>
<td>1755,8</td>
<td>204,23</td>
<td>23,8%</td>
<td>35,2%</td>
</tr>
<tr>
<td>Lengyelország</td>
<td>122,8</td>
<td>1432,5</td>
<td>1755,2</td>
<td>533,2</td>
<td>44,2%</td>
<td>39,3%</td>
</tr>
<tr>
<td>Magyarország</td>
<td>140,3</td>
<td>1172,7</td>
<td>2402,5</td>
<td>2090,8</td>
<td>20,4%</td>
<td>43,5%</td>
</tr>
<tr>
<td>Szlovákia</td>
<td>140,3</td>
<td>401,5</td>
<td>621,4</td>
<td>940,1</td>
<td>20,5%</td>
<td>31,7%</td>
</tr>
<tr>
<td>Szlovénia</td>
<td>113,0</td>
<td>-70,7</td>
<td>827,8</td>
<td>-689,5</td>
<td>73,3%</td>
<td>135,9%</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Európa-EU-15</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>110,1</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

|                  |                               |                           |                        |                  |                     |                        |                        |
| **1999-2002**    |                               |                           |                        |                  |                     |                        |                        |
| Csehország       | 164,5                         | 8773,8                    | -1873,2                | 3889,3           | 81,3%               | -17,4%                 | 360,0%                |
| Lengyelország    | 161,5                         | 9148,2                    | -1690,0                | 3240,8           | 85,2%               | -15,4%                 | 302,2%                |
| Magyarország     | 145,7                         | 9104,7                    | -1581,3                | 406,7            | 114,8%              | -19,9%                 | 5,1%                  |
| Szlovákia        | 163,3                         | 3116,8                    | -648,5                 | 1296,6           | 82,8%               | -17,2%                 | 34,4%                 |
| Szlovénia        | 129,6                         | 2766,6                    | -830,2                 | -375,5           | 172,2%              | -53,2%                 | -24,1%                |
| **Európa-EU-15** |                               |                           |                        |                  |                     |                        |                        |
|                  | 152,4                         |                           |                        |                  |                     |                        |                        |

|                  |                               |                           |                        |                  |                     |                        |                        |
| **1997-2002**    |                               |                           |                        |                  |                     |                        |                        |
| Csehország       | 234,2                         | 7967,5                    | 736,2                  | 7069,3           | 50,5%               | 4,7%                   | 44,8%                 |
| Lengyelország    | 198,4                         | 9632,6                    | -141,0                 | 4888,4           | 68,9%               | -1,0%                  | 32,1%                 |
| Magyarország     | 217,5                         | 7885,4                    | 1957,5                 | 3210,0           | 57,7%               | 14,3%                  | 280%                  |
| Szlovákia        | 243,8                         | 2699,7                    | 202,6                  | 2825,7           | 47,1%               | 3,5%                   | 49,3%                 |
| Szlovénia        | 146,5                         | 3164,8                    | 310,5                  | -1305,3          | 145,8%              | 14,3%                  | -60,2%                |
| **Európa-EU-15** |                               |                           |                        |                  |                     |                        |                        |
|                  | 167,8                         |                           |                        |                  |                     |                        |                        |

Forrás: Eurostat alapján saját számítás
orvosolni,

Értelmezés és mérés a potenciálisparciális okok felől:
ár-és költség-versenyképesség

Ha a legutóbbi megközelítés azzal jellemzhető, hogy a következményekről szól anélkül, hogy az
okokkal foglalkozna, a most ismertetendő értelmezéseket ennek éppen az ellentettje jellemező. A
következésben ugyanis olyan értelmezésekről lesz szó, amelyek lényegében egyes lehetséges/rész-
leges okokkal, mégpedig az ár-, a költség, illetve a profit-alapú versenyképesség alakulásával
azonosítják magukat a versenyképességnek a változását. Egyedül ez a felfogás – és a kapcsolódó
mutatók alkalmazása – nyert teret a rövidebb távu makrogazdasági (konjunktúra-) elemzéseken.

E versenyképesség mutatók a mikrogazdasági vizsgálatok fogalmai- és eszköztárából kerültek
át a makrogazdasági elemzésbe. Jóllehet a mikrogazdasági analógiai alkalmazása makrogazdasági
szinten gyakran felvesszük az ár-, illetve költség-versenyképesség fogalmait makrogazdasági szin-
ten is jól értelmezhetők. A versenyképességnek ezek a fogalmi, illetve mutatói ugyanis makro-
szinten a nominális árfolyam „relációkének” változásáról – azaz a reálárthnyom alakulásáról – tár-
talmaznak információt.

Adott ország ár-, illetve költség-versenyképessége akkor jutol, ha azonos valutában kifejezve (a
nominális árfolyamváltozással korrigálva) a hazai árak, illetve költségek kevésbé emelkednek, mint
a partnerországokban. Ennek alapján definiálható az úgynevezett ár-, költség- és profit-alapú
versenyképességi indexek.

1) Az áralapú versenyképesség (egyben az áralapú reálárthnyom) változása formálisan:
RER = NER* /P (hazai) /P (különdió), ahol RER az áralapú reálárthnyom (versenyképesség)
index, NER a nominális árfolyamindezet, p pedig valamely árindexet jelöli. Az árindex lehet a
fogyasztói (CPI), a termelői (PPI), az export árindex (XPI), illetve a GDP deflator. A fenti
meghatározás szerint az index emelkedése (100-nál nagyobb értéke) a valuta reálfélelérlelődését,
azaz az ország versenyképességének romlását jelzi.

Egy sajatos áralapú reálárthnyom-index a kilékerekedésembe bekerülő (traded –T) és be nem
kertőlő (non-traded –NT) termék- kör relatív árváltozását mutatja:

\[ RERNR = NER^* (PNT/PNT) (Pn_2 /NT) \]

A fenti reálárthnyom-indexet az előzőben a korlátozottan lehet versenyképességi
mutatoként értelmezni. Mindebből egyéb tényezők változásainak tekintve a RERNR emelkedése
a versenyképességi romlására is utalhat, amennyiben az emelkedés hátrában a nemzetközi
versenynek kitett szektoreként reláció romló jövedelmzősége is megismétlőh: az utóbbi szek-
torokban a partnerországoknál gyorsabban javuló termelékenység is okozhatja a RERNR
emelkedését (miközben a relátív jövedelmzőség nem változik) – ez a kelet-európai országok
felszámolásával kapcsolatban gyakran emlegetett, úgynevezett Balassa-Samuelson hatásnak
a lényege.3 Vagyis a fenti mutató alakulásából csak nagy körülményes mellett lehet a versenykép-
ségre vonatkozó következtetéseket lefektetni.

2) Költség-versenyképesség: a fajlagos munkaerőköltségen (unit labor cost = ULC)n alapuló
reálárthnyom-index:

\[ RER ULC = NER^* /ULC (hazai)/ULC (különdió) = W/Y = (W/L)/Y/L, \]

ahol RERULC a fajlagos munkaerőköltség-alapú reálárthnyom-index, NER a nominális árfolyamin-
dex, ULC a fajlagos munkaerőköltség indexe, W a béköltség, L a létszám (munkaáfordítás)
indexe, Y pedig a termelés (hozzáadott érték) volumenindexe. Amint látható, az ULC mutató az átlagos (egy dolgozóra, illetve munkadára jutó) munkaerő-költségnek és a munkatermelkedénségnek hányadosaként adódik. Ennek az a közgazdasági üzenete, hogy a mutató szerint értelmezett versenyképesség javul (valuta real-leértékelődése következik be), ha relatív nő a termelkedénség, s romlik, ha az utóbbi meghaladó mértékben emelkedik a relatív nominális munkaerő-költség, és/vagy erősödik a nominális árfolyam. A RERULC mutatót általában a nemzetközi versenynek kihatott szektorokra (főként a feldolgozóiparra) szokás meghatározni. Kiszámítható egyéb szektorokra, illetve a gazdaság egészére is, de az így kapott eredményekből nem vonhatók le közvetlen következtetések a versenyképesség alakulására nézve.

3.) Profitálapi versenyképesség – az ULC alapú, valamint a termelői árindex-alapú reálárfolyam-index aránya:

\[ \text{RER_{profit}} = \text{RER_{rep}}/\text{RER_{ULC}} \]

A RER_{profit} a külföldhöz viszonyított hazai jövedelmezőség alakulásáról hivatott képet adni. Ez fontos versenyképességi mutató, de elnevezése félrevezető, ugyanis nem reálárfolyam-index: a nominális árfolyamra vonatkozó mindennapi információ nélkül is kiszámítható.\(^9\)

4.) Az egyszerű (egy valutával szembeni árfolyam alapján mért) reálárfolyam- (RER-) és a real-effektív árfolyam- (REER-) indexek megkülönböztetése:

Az ár-, illetve költség-versenyképesség alakulása országok között összehasonlítható egy adott valutában mérve, vagy egy ország szempontjából is vizsgálható a partnerek összességéhez viszonyítva. Az utóbbi esetben a nominális effektív árfolyamváltozás (NEER) és a partnerekhez viszonyított átlagos relatív ár-, illetve költségváltozás eredőjeként adódó versenyképesség mutató a real-effektív árfolyamindex (REER).

Az ár-, illetve költség-versenyképesség fenti mutatóihoz – akár némi ismétléseket is vállalva – a következő megjegyzéseket kell fűzünk:

a) Az ár- és költség-versenyképességi indexek makrogazdasági jelentése, ill. jelentősége abban van, hogy azok egyszersmind az egyik alapvető makrogazdasági kategóriának, a reálárfolyam változásának és indikátora (A reálárfolyam fogalma egyébként nemcsak kapcsolódik a versenyképességre, hanem hasonlít is rá abban az értelemben, hogy nem definiálható egyértelmű módon. Körüliható, és sokféle mutatóval jellemezhető, de nem mondható meg pontosan: micsoda és mennyi.)

b) A makrogazdasági munkaerőköltség alapú versenyképesség nem aggregálható (nem súlyozható össze) a mikro-adatokból (az aggregálás itt a súlyozásnál többet jelent). Sok vállalat szempontjából ugyanis a bér (munkaerő)-költség az összes költségnek viszonylag kis része lehet, de ebből semmi nem következik a makrogazdasági szinten értelmezett költségekre. Ezen a szinten végeredményben kétféle költség van: bér (munkaerő)-költség és importköltség.

c) Az ULC-alapú reálárfolyam-mutatót, pontosabban annak felhasználói gyakran érzi az a vád, hogy egyedül a bérköltségek leszorítását tekintik a versenyképesség forrásának. Ez félreértés. A

\(^{9}\) Ha a külkereskedelemben kerülő termékeket előállító (T) szektorban a termelkedénség gyorsabban emelkedik, mint a külkereskedelme nem kerülő (NT) szektorban, a gazdaság egészé és gyorsabban fejlődik a nemzetközi átlagnál, továbbá a bérzáróval – a T szektor termelkedénségéhez igazolva – a gazdaságban befolyás lenne a külkereskedelme nem kerülő jövedelem (szolgáltatások) esetében relatív ami emelkedik, ami a RER_{S}tápió reálárfolyam egyensúlyi felmérhetővé válik, ez a Balassa-Samuelson (BS) hatás.

\(^{10}\) Ez közreműködik: a \{RER_{profit}/P_{kip|1|}^{10}/\text{RER}_{ULC}/P_{kip|1|}\} közötti különbségtől függ a NER a nominális árfolyam.
versenyképesség javulásának alapvető forrása a termelékenység emelkedése, ám a nemzetközi piacokon nem a fajlagos volumenek, hanem az azonos valutában kifejezett ráfordítások (és árak) mértéke össze. Magas (fizikai) termelékenységi szint mellett is versenyképességnek lehetnek a külföldi piacokon a hazai termelők, ha a termelékenységhez viszonyítva túlságosan magasak (től gyorsan emelkedtek) a bérköltségek, illetve túlságosan erős (től sokat erősödött) a hazai valuta.

d) Következésképpen a profit-alapú makroszintű versenyképesség is mást jelent, illetve mást mutat, mint az egyedi vállalati jövedelmezőségeknél valamilyen súlyozott átlaga. Arra is fel kell hivni a figyelmet, hogy noha a profit-alapú nemzetközi versenyképességi mutatóban explicit módon nem szerepel a nominális árfolyam, implicit módon szerepel benne: a termelői árindex (PPI) egyik meghatározójaként.

e) Annak, hogy a profit alapú nemzetközi (!) versenyképességi mutatóból hiányzik a nominális árfolyam, technikai okai vannak. E technikai körülmények esetében talán érdemes mélyebb mondandót is tulajdonítani. Nevezetesen azt, hogy a versenyképességi gondok kezelésére a valuta-árfolyamot nem mindig lehet, illetve, ha lehetne sem feltétlenül kellene eszközöként felhasználni – erre a későbbiekben visszatérünk.

Az ár- és költség-versenyképességi mutatók empirikus alakulására vonatkozó – igen szelektív – áttekintésünkben először az euróban mért ULC alapú hazai reálárfolyam változásait hasonlítjuk össze néhány más kelet-európai országal, majd az ULC-re vonatkozó színvonal-összehasonlítások kéhségeit illusztráljuk, végül a forint háromfélé reál-effektív árfolyamindexről adunk képet.

Euróban mért ULC alapú versenyképességi indexek

A 4. ábra az euróban mért ULC alapú versenyképesség alakulását hasonlítja össze öt KKE-ország között 1996 óta; arról tájékoztat, hogy azonos valutában (euróban) mérve, hogyan változott az egységni feldolgozóipari bruttó kibocsátásra jutó bruttó bérek szintje.11


4. ábra

Fordítás: Csestá, Csunat alapján számítás

4. táblázat

A feldolgozóipari ULC alapú versenyképesség (reálárfolyam) alakulása euróban és annak összetevői 1996 és 2002 között (százalékos változás)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Fordítás: Csestá, Csunat alapján számítás.</th>
<th>ULC alapú feldolgozóipari versenyképesség változásainak összetevői</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>(a) Bruttó termékek alapján számított mutató; (b) Hozzáadott érték alapján számított mutató</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

\[ dW = d(Y/L) + d(L\text{eur}) \]

\[ dW = d(Y/L) + d(L\text{eur}) \]

Megjegyzés: a bruttó kibocsátás helyett a hozzáadott értékek, a bruttó bérek helyett pedig a teljes munkavégzési alakulását kellene végzésre, de ezekről nincsenek összehasonlítható adatok – erre visszatérünk.
Az euróban számitott feldolgozóipari ULC változása a kelet-közép-európai országokban, 1996=100

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Csehország</td>
<td>51,3</td>
<td>100</td>
<td>+18,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Lengyelország</td>
<td>-1,4</td>
<td>-19</td>
<td>+0,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Szlovákia</td>
<td>+55</td>
<td>+10</td>
<td>+43</td>
</tr>
<tr>
<td>Szlovénia</td>
<td>+10,3</td>
<td>+26</td>
<td>+75</td>
</tr>
<tr>
<td>Magyarország (a)</td>
<td>+13,3</td>
<td>-14,7</td>
<td>+35,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Magyarország (b)</td>
<td>+42,2</td>
<td>+26</td>
<td>+38,6</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>II. A termelékenység(Y/L) változása</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Csehország</td>
<td>+55,0</td>
<td>+22,5</td>
<td>+10,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Lengyelország</td>
<td>+68,9</td>
<td>+47,6</td>
<td>+14,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Szlovákia</td>
<td>+44,4</td>
<td>+28,1</td>
<td>+12,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Szlovénia</td>
<td>+25,6</td>
<td>+22,4</td>
<td>+2,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Magyarország (a)</td>
<td>+73,1</td>
<td>+64,1</td>
<td>+55</td>
</tr>
<tr>
<td>Magyarország (b)</td>
<td>+57,9</td>
<td>+36,3</td>
<td>+11</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>III. A nominált keresetek (W) alakulása</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Csehország</td>
<td>+60,7</td>
<td>+42,5</td>
<td>+128</td>
</tr>
<tr>
<td>Lengyelország</td>
<td>+90,1</td>
<td>+71,9</td>
<td>+105</td>
</tr>
<tr>
<td>Szlovákia</td>
<td>+68,2</td>
<td>+43,6</td>
<td>+18,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Szlovénia</td>
<td>+84,8</td>
<td>+51,9</td>
<td>+21,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Magyarország</td>
<td>+145,7</td>
<td>+90,4</td>
<td>+29,0</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>IV. Az euróval szembeni árfolyam (R) változása [ (+) felszínkötés; (−) körülkötés]</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Csehország</td>
<td>+10,3</td>
<td>-4,3</td>
<td>+15,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Lengyelország</td>
<td>+12,4</td>
<td>-158</td>
<td>+10</td>
</tr>
<tr>
<td>Szlovákia</td>
<td>+25,1</td>
<td>-173</td>
<td>-94</td>
</tr>
<tr>
<td>Szlovénia</td>
<td>+10,1</td>
<td>-93</td>
<td>-0,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Magyarország</td>
<td>+10,2</td>
<td>-265</td>
<td>+87</td>
</tr>
</tbody>
</table>

A táblázat első része a végeredményről, az ULC alapú, euróban kifejezett versenyképesség (real-árfolyam) alakulásáról ad képet, a többi része pedig arról, hogy miként változtak a mutatót alakító fontosabb tényezők: a termelékenység, a nominált keresetek és az euróval szembeni nominált árfolyam. Magyarországra a termelékenységségek, s így az ULC alapú versenyképességi indexnek kétféle mérőszámát adtuk meg: az egyik a bruttó termelésen (a), a másik a hozzáadott értéken (b) alapul. A többi országnak nem állt rendelkezésre kétféle összehasonlítható indikátor, ezért azokra csak az (a) típusú mutatót számszerűsítettük.

A táblázat egyik fontos üzenete, hogy 2001-2002-ben nagyon jelentősen – az összehasonlított országoknál sokkal nagyobb mértékben – römlött a hazai költség-versenyképesség, amihez a többi
országánál gyorsabb keresetemelkedés, a gyenge termelékenységjavulás és a valuta gyors nominális felértékelődése egyaránt hozzájárult. A hozzáadott értéken alapuló mutatókat tekintve a hazai gazdaság viszonylagos versenyképességének helyzetének változása lényegesen kedvezőtlenebb, mint azon mutatók szerint, amelyek a bruttó termelésen alapulnak. Nincsenek összehasonlítható adataink a többi országról, de egyes források arra utalnak, hogy az 1990-es évek második felében a bruttó termelés és a hozzáadott érték növekedés közötti különbség Magyarországon nagyobb volt.

A fenti mutatók szerint az elmúlt néhány évben egyértelműen romlott a hazai gazdaság költség-versenyképessége a négy kelet-európai országgal összehasonlítva. A romlás mértéke nagyobb (a korábbi javulás lényegesen kisebbnek) mutatkozik, ha a hozzáadott értéken alapuló ÜLC-indikátort tekintjük – amint azonban hangozoksúlyozvuk az utóbbira nézve nem rendelkezünk a többi országra vonatkozó összehasonlítható adatakkal.

Az ÜLC alapú feldolgozóipari versenyképesség változásának összetevői

Az ÜLC alapú versenyképesség szávonal meghatározásának nehézségei
A következőkben rövid kitérőt teszünk: bemutatjuk, milyen természeti nehézségekbe ütköznek azok a próbábólkozások, amelyek a makro- (illetve: sektor-) szintű költség-versenyképesség szávonalának meghatározására irányulnak. Miközben érthető az érdeklődés az iránt, hogy, mennyivel vagyunk versenyképesebbek (vagy versenyképtelenebbek) más országonként, a statisztikusok (és nyomukban az elemzők) általában csak olyan információkkal szolgálatnának, amelyek a versenyképesség (önmagunkhoz, illetve más országokhoz viszonyított) változásairól szólnak. A versenyképesség relatív szávonalának mérését célzó próbábólkozások ugyanis olyan természeti problémákba ütköznek, amelyek formalisan kezelhetőek ugyan, ám éppen kezelési módjuk kérőjelezi meg az eredményekeket. Példaként a bécsi WIIW intézet számos kiadványában szereplő...

5. táblázat

*Az Ausztriához viszonyított feldolgozóapari fajlagos bérköltség (ULC) színvonalát öt KKE-országban 2001-ben (Ausztria szintje: 2000-ben = 100)*

<table>
<thead>
<tr>
<th>Cseh</th>
<th>Magyar</th>
<th>Lengyel</th>
<th>Szlovákia</th>
<th>Szlovénia</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>I. Relatív bruttó bérsszint hivatalos árfolyamon</td>
<td>16,0</td>
<td>15,2</td>
<td>19,9</td>
<td>12,2</td>
</tr>
<tr>
<td>IIa. Relatív termelékenységi szint a GDP-PPP alapján10</td>
<td>44,4</td>
<td>66,8</td>
<td>50</td>
<td>53,7</td>
</tr>
<tr>
<td>IIb. Relatív termelékenységi szint a CA-PPP alapján8</td>
<td>29,4</td>
<td>41,5</td>
<td>37,2</td>
<td>34,4</td>
</tr>
<tr>
<td>IIIa. Relatív ULC szint GDP PPP alapján 100x(L/La)</td>
<td>36,1</td>
<td>22,7</td>
<td>39,8</td>
<td>22,8</td>
</tr>
<tr>
<td>IIIb. Relatív ULC szint CA PPP alapján 100x(L/Lb)</td>
<td>54,5</td>
<td>36,5</td>
<td>53,5</td>
<td>35,6</td>
</tr>
</tbody>
</table>

A táblázat azt sugallja, hogy a) az összehasonlított országok közül messze Magyarországon a legmagasabb a termelékenységi szint; b) ehhez képest elképesztően alacsony a munkakerületi szint; c) következetesebben Magyarország nemcsak Ausztriával, hanem – Szlovákia kivételével – a többi KKE-országgal szemben is jelentős költség-versenyképesség előnyökkel rendelkezik. Az implikációk látszólag nyilványa lehet: a hazai termelékenység viszonylagos színvonalának olyan „tartalékok” voltak 2001-ben, amelyek a valuta nominális felérelődésére és/vagy a relatív munkakerületi koordináció emelkedésére bőven fedezetet nyújthattak. Ha csakugyan ez lenne a helyzet

(pontosabban: lett volna 2001-ben), akkor az előző állfajezetben bemutatott – a hazai fajlagos bérköltségek jelentős relatív emelkedését jelző – irányzattal kapcsolatban nem merülhetne fel alapvető közgazdasági problémák.

Csak hogy a fenti táblázat által sugallt helyzetének más szempontból sem tekinthető megalapozatlan. Mind a termelékenység, mind pedig a munkakerületi szintjének meghatározása alkalmatlan módon történt, így a hazai fajlagos munkakerületi valóságos relatív színvonal messze kívül lehet a táblázat alapján, így a hazai munkakerületi koordináció emelkedésére bőven fedezetet nyújthattak. Ha csakugyan ez lenne a helyzet

A fajlagos munkakerületi szintekre vonatkozó összehasonlítás korrekt módon csak a hozzáadott-értékre vettve végezhető el. A táblázatban szereplő termelékenységi adatok azonban a bruttó ter-

• Végül alapvető gond van a belföldi valutában kifejezett termelési szintre vonatkozó adatok összehasonlító táblázat biztosító vásárlóerő-paritásokkal is. A táblázatban kettő fele vásárlóerő-paritáson alapuló relatív termelékenységi mutató szerepel: az egyik a teljes GDP-re vonatkozó (GDP-PPP), a másik az állóeszköz-felléphalmozásra (CA-PPP). Az, hogy a kettő számítás szerinti termelékenységi szintet jelentős távolság választja el egymástól, azt a benyomást kelti, hogy a „valóságos” szint valahol a kettő között helyezkedhet el. Valójában szó sincs erről. Ahhoz, hogy a fizikai termelékenységi különbségekről (az egy ledolgozott munkaórára, illetve egy foglalkoztatott jutó termelésről) megbízható képet alkothassunk, valójában az egyes tevékenységek hozzáadott értéknél „árat” kellene nemzetközileg összehasonlítani, s ezekből lehetne a feldolgozópar aggregált relatív területi árindexet (vásárlóerő-paritását) meghatározni. A WIIW számítása fordított logikát követ: más célokra készült vásárlóerő-paritásokból számítja vissza a feldolgozópari termelés „volumné”.


A hazai reál-effektív árfolyamindexek alakulása és az ULC-alapú index felbontása

5. ábra

Reál-effektív árfolyamindexek: Magyarország 1998-2002
(2000 átlaga = 100)

mekkora rész lehetett „egysúlyi”, illetve mikkora lehetett az a rész, amely kifejezetten ártott a gazdaság nemzetközi versenyképességének. Ehelyett igyekszünk számszerűsíteni az ULC-alapú reálárfolyam felértékelődésének összetevőit.

6. táblázat

Futás: MNB alapján saját számítás

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Változás 2000/Ia:Δ=100</th>
<th>Százalékos hozzájárulás a REER(ULC) változásához</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>REER(ULC)</td>
<td>125</td>
<td>100%</td>
</tr>
<tr>
<td>NEER</td>
<td>111</td>
<td>47%</td>
</tr>
<tr>
<td>Hazai ULC</td>
<td>116</td>
<td>64%</td>
</tr>
<tr>
<td>Ébből:</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>- hazai nominális béremmelkedés</td>
<td>122</td>
<td>87%</td>
</tr>
<tr>
<td>- hazai termelékenység (hozzáadott érték alapján)</td>
<td>105</td>
<td>-23%</td>
</tr>
<tr>
<td>Külföldi átlagos ULC</td>
<td>103</td>
<td>-11%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

termelékenység javulása.
A táblázat alapján egyértelmű: a forint reálfelértékelődésének (vagyis a feldolgozóipari költség-
versenyképesség romlásának) meghatározó része a termelékenység emelkedését messze meghaladó nominális bémővekedésből adódott. Ennek azonban ráért a forint nominális felértékelődése is.

„Minőségi” versenyképesség
A „minőségi versenyképesség” olyan jelenség, amely lazán körülírható ugyan, de közelebbről csak az előbbi két megközelítés (a piaći részesedés változása, valamint az ár-, illetve költség-versenyképesség változása) kombinációjaként értelmezhető. Lazán körüli a arról van szó, hogy egyes országok külső piaći részesedése a versenytársakhoz viszonyított emelkedő költség-, illetve árszint mellett is emelkedhet, sőt olykor ténylegesen emelkedett is – ez a megfigyelés volt az úgynevezett Kádor-paradoxon alapja, amelyre később jelentős kutatások épültek.15

Hangsúlyozni kell, hogy e megközelítés – Kádor eredeti elképzelései ellenére – nem makro-, hanem mikrogazdasági szemléletet tükrözik. Ez ugyanis csak az áron kívüli versenyképesség termék (csoport) szinten megmutakozó jelenségeit tudja empirikusan megragadni. Ennek alapján – ex post – definiálható az úgynevezett nem-ár (=minőség) versenyképesség a kivitel egyes csportjaira nézve. Ez az elemzési mód azonban nem alkalmas arra, hogy a gazdaság vagy a kivitel „minőségi” versenyképessége egészére nézve általános megállapításokat alaposon meg. A módszer lényege az alábbi séma (7. táblázat) foglalja össze:

7. táblázat

Versenyképességi mátrix
A séma a piaći részesedés és a relatív exportár-változás koordinátáiban helyezi el az exportált termékeket. A jobb-felső négyzetben a minőségi leg versenyképes termékek helyezkednek el (amelyek esetében a piaći részesedés emelkedése emelkedő relatív árkal mellett következett be), alatta az ár- versenyképes termékek találhatók; és szimmetrikusan értelmezhetők a bal oldalon lévő négyzetek. (E fogalmi keret empirikus kiöltését két példával illusztráljuk: a Magyarország és Csehország Németországba irányuló kivitelében szereplő első 300 termék pozíciójának bemutatásával 1994 és 1997 között, [A(+)] jelzésû termékek részesedése legalább 3, a (0)-al jelzetté legalább 2, a (1) jelzésûké legalább 1 tízez % a teljes exportban.)


<table>
<thead>
<tr>
<th>Piaći részesedés változás</th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Relatív exportár-változás</td>
<td>Versenyképtelen export</td>
<td>Versenyképes export</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>(csökkentô exportpiaći részesedés)</td>
<td>(emelkedô exportpiaći részesedés)</td>
</tr>
<tr>
<td>Emelkedô relatív exportár</td>
<td>Ár-versenyképtelen termékek</td>
<td>Minőségileg versenyképes termékek</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>(4)</td>
<td>(1)</td>
</tr>
<tr>
<td>Csökkentô relatív exportár</td>
<td>Minőségileg versenyképtelen termékek (bôlvik)</td>
<td>Ár-versenyképes termékek</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>(3)</td>
<td>(2)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

KÖFINI-DATORG Rt.
Magyarország és Csehország Németországba irányuló exportjának első 300 terméke alapján képezett versenyképességi mátrix (1994-97)

Forrás: Oblohl-Puskás László 2000

Rövidebb és hosszabb távú versenyképesség –

a megközelítések közötti összefüggések és néhány tanulság

A „minőségi versenyképesség” gondolatának az a legfontosabb üzenete, hogy bár rövidebb távon meghatározó lehet az ár-, illetve költség-versenyképesség alakulása, közep-, illetve hosszabb távon a „minőségi versenyképességet” meghatározó minőségi tényezők szerepe a döntő. Olyan tényezőkről van szó, amelyek lehetővé teszik, hogy hosszabb távon a partnerekhez képest (azonos valutában mért) emelkedő bér- vagy akár árzsint mellett is emelkedhessen az ország nemzetközi piaci részesedése. E tényezők közül kiemelkedik a kutatás-fejlesztés és az oktatás színvonalája, a fizikai és intézményi infrastruktúra állapota – vagyis a fizikai és a humánképesállományt, valamint az intézményi rendszernek a minősége. Ez utóbbiak pedig éppen azok a feltételek, amelyek a fentebb elsőként ismertetett WEF (kétségeskívül eklektikus) versenyképességi indexeit – a termelékenység szintjét és növekedési potenciáját befolyásoló faktorokként – meghatózzák. A ter-
melékenység változása azonban a versenyképesség rövidebb távra tekintő megközelítésének is kulcsereleme.

Ezt azért kell nyomatékosan hangsúlyozni, mert sokan úgy vélik: a termékegyességre jutó bérköltség (ULC) alapú indikátor (réalkáfolyam-index) mögött az a gondolat húzdák meg, hogy a versenyképesség javítása mindössze a bérak leesztésében, illetve a valuta leértékelésében áll. Ez azonban alapvető felértékelés, az ULC alapú versenyképességi index (változatlan árfolyam mellett) akkor javul, ha emelkedik a relatív hazai termékenység, és akkor romlik, ha a hazai relatív bérak a relatív termékenység-emelkedést meghaladó mértékben emelkednek (és végtag a nominális árfolyam változása elsakad az előbbi kettőtől); E mutató alkalmazása tehát nem azt sugallja, hogy a nominális bérakat le kell szorítni, illetve az árfolyamot le kell értékelni, hanem azt, hogy a bér, illetve árfolyam-alkulás a termékenység-változással összhangban kell tartani. A különböző megközelítések tehát megegyeznek azonban, hogy a versenyképesség javulásának egyedüli tartós forrása a termékenység tartós javulása. A költség-versenyképességi indexek azonban felhívják a figyelmet arra is, hogy a termékenység javulásának kedvező hatásait kikezdheti a teljesítményekkel nem alátámasztott bér-emelkedés és a valuta túlzott erősödése. Lényegében ezt tapasztaltuk Magyarországon 2001-2003-ban.

Különböző megközelítéseket alapuló versenyképességi mutatók elemzése alapján kitűnt, hogy annyit az 1990-es évek második felében egyértelműen javult, az eredetidől óta több jel szerint gyengült a magyar gazdaság nemzetközi versenyképessége.

A versenyképességre irányuló elemzésünk látszólag paradox gazdaságpolitikai tanulságokra vezet, Egyfelől arra, hogy a nemzetközi versenyképesség reál termeletjesítményeijel (a termékenység javulásával) eszközöd emelkedését, másfelől azonban arra is, hogy amennyiben a monetáris politika – a valuta felértékelésével (annak előmozdításával) – e folyamatot igyekszik megakadályozni, akkor továbbá reálfelértékelőséghez, vagyis az ország nemzetközi versenyképességének adicionalis romlásához járulhat hozzá.

Mivel az ERM II- árfolyamrendszerhez történő mielőbb, majd a GMU-hoz (az euró-zónához) való 2008. évi csatolási szándékunk bejelentése radikálisan korlátozza az árfolyam-politika lehetőségeit abban, hogy a jövőben számottevően (gazdaságpolitikai elhatározás alapján) befolyásolja a gazdaság egészére, illetve költség-versenyképességét, alapvetően új stratégiát és technikákat kell mind makro-, mind pedig mikroszinten kidolgozni a versenyképesség javulású lehetőségeire nézve. Makroszinten két lehetőséget (illetve ezek kombinációját) kell meredezni:

• a nemzetgazdasági szintű versenyképesség minőségi tényezőinek egyértelmű előírásai állítását (kutatás-fejlesztés, oktatás, infrastruktúra, a fizikai és humán töre minősége)

• olyan társadalmi megállapodás, illetve konszenzus létrehozását, amely összhangba hozhatja a nominális bérak alakulását a teljesítmény (termékenység) emelkedésével.

Ugyanakkor szélsőségi felvilágosítás is szükséges ahhoz, hogy a mikroszinten rögzült viselkedési minták megváltozhassanak. Mind a munkavállalóknak, mind pedig a munkáltatóknak szemben kell nézniük azzal, hogy egyfajta végzőmentség, a forint nominális leértékelése az euró-zónához való csatlakozással megszűnik, így még látszólag/átnézetileg sem lesz gyögy a teljesítményekkel nem fedezett bér-emelkedésből eredő versenyképességi bajokra.

Hivatkozások
The Global Competitiveness Report 2002-2003
World Investment Report 2003