

# A NEMZETKÖZI VERSENYKÉPESSÉG FOGALMA ÉS MÉRHETŐSÉGE

MAJOROS PÁL

*Dr. MAJOROS Pál (1952) a közgazdaságtudomány kandidátusa (1988), főiskolai tanár (1990). Kutatói tevékenységét már egyetemista korában kezdte 4 TDK dolgozattal, s ezt 3 angol, 2 orosz, s közel 50 magyar nyelvű publikáció fémjelzi. Résztvesz az MTA Közgazdaságtudományi Intézete és a Nemzetközi Technológiai Intézet kutatásaiban is. Az itt publikált cikk a COST A7 kutatási program (Role of some long range regulators in the Integration Process of the East Central European Countries toward Single European Market) keretében készült nagyobb tanulmány részlete.*



A világgazdaság növekvő nyitottsága, a világkereskedelem liberalizációja, a regionális kereskedelmi tömbök létrejötte, a multi- és transznacionális vállalatok térhódítása mind *a világgazdasági verseny erősödését* eredményezik. A nemzetközi versenyképesség a világgazdaságon való helytállásnak, az eredményességnek egyik legfőbb mércéje lett. Mindezek közben a világgazdaság egészét globalizálódás jellemzi, melyet megtörnek az egyes földrészekben (régiókban) kialakuló zártabb gazdasági tömörülések (integrációk). Paradox helyzet: a világ egységesül, de azt részekre darabolják. A paradoxon megoldása abból adódhat, hogy az egyes régiók között különbségek vannak, s a globális világ lételeme e különbségek kihasználása. A világgazdaság egészének bővülése, az egyes országok jólétének a növekedése a nemzetközi kereskedelemben való részvételből származtatható.

A *globalizálódó és regionalizálódó világgazdaságban* minden nemzetgazdaságnak ki kell alakítania saját tudatos és egyéni gazdasági és kereskedelmi rendszerét. *A nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódás szükségszerű, az ebben való részvétel hatékonyságát mutatja a nemzetközi versenyképesség.* A kis országnak azonban tudomásul kell vennie, hogy számára a világgazdaság adottság, mert az árakat, a keresletet-kínálatot általában nem, vagy csak egy nagyon kis szegmensben képes befolyásolni.

A világgazdaságban bekövetkezett változások miatt az egyes országok illetve regionális tömörülések legfőbb gondja a nemzetközi versenyképesség csökkenése illetve az ebből fakadó világgazdasági tévesztés. A 80-as évek közepén az USA elnökének készült jelentés az ipari versenyképességről (Report of the President's Commission on Industrial Competitiveness - US GPO 1985), az Egyesült Királyságban a Lordok Háza számára az ún. Aldington jelentés (Report of the House of Lords Select Committee on Overseas Trade - HMSO 1985). Számunkra ezektől is fontosabb az EK-ban 1985-ben elfogadott és nyilvánosságra hozott első Fehér Könyv, illetve az EU által 1993 decemberben elfogadott második Fehér Könyv. Ezek az EK fejlődését meghatározó dokumentumok nehéz gazdasági

helyzetben születtek. Az EK reakcióképessége a világgazdasági változásokra nem volt megfelelő, lemaradása a másik két világgazdasági centrummal (USA, Japán) szemben nőtt. Mindkét Fehér Könyv alapvető célja a versenyképesség növelési lehetősége. Az első a belső piac bővítésével próbálja ezt elérni (az integrációs fok mélyítésével), míg a második (Growth, Competitiveness, Employment) részletesen elemzi *a versenyképesség növelésének módszereit*, s alapvető célként fogalmazza meg a további versenyképesség-romlás illetve a világkereskedelmi részesedés csökkenésének megállítását, majd növelését. A dokumentumban bemutatják e célok elérésének lehetséges módszereit is, így a *technológia fejlesztési* feladatokat (K+F ösztönzése), az európai *infrastrukturális hálózatok* fejlesztését (amely önköltség csökkentést eredményezhet), az *egységes belső piac* teljes megvalósítását, illetve az ezekhez tartozó *vállalati feladatokat*.

*Magyarországnak nincs ilyen cselekvési programja.* Pedig számukra is fontos lenne egy a jövőképet is meghatározó, komplex fejlesztési stratégia. A magyar versenyképesség évtizedek óta nem javul: világpiaci részesedésünk a II. világháború előtt 1%-ról 0,3% alá esett. A hazai gazdaságfejlesztési stratégia kiindulópontja az EU felé tartás a későbbi csatlakozás reményében. A cél tehát adott, de az EU is folyamatosan változik, igyekszik megújítani magát. Mindez Magyarország részéről *még erőteljesebb alkalmazkodási kényszert* vált ki. És mivel mi alacsonyabb szintről indulunk, a várhatóan kialakuló nagy verseny (pl. az EU termelői egyre inkább megjelennek a mi piacainkon is) egyre nagyobb kihívás elé fogja állítani Magyarországot is. A nemzetközi versenyképesség növelése ezért számunkra (is) életfontosságú. Kulcsszavaink hasonlóak kell hogy legyenek, mint az EU-ban: versenyképesség, gazdasági növekedés, munkanélküliség csökkentés.

### ***A versenyképesség fogalma, mérhetősége, tényezői***

A nemzetközi kereskedelem alapvető meghatározója és feltétele a *nemzetközi versenyképesség*. A XX. század második fele külkereskedelmi elméleteinek egyik alapkérdése éppen a versenyképesség fogalma, mérhetősége, meghatározó tényezői. A nemzetközi versenyképesség, továbbá a versenyképesség és külgazdasági teljesítmény illetve a versenyképesség és technológia közötti kapcsolatok a 60-as évek közepétől kerültek az elemzések és viták középpontjába.

A versenyképesség fogalmát többen, többféleképpen fogalmazták meg, ami közös bennük, hogy a fogalmat csak a viszonylagosság, a relativitás alapján lehet értelmezni - abszolút mércéje nincs. Első megközelítésként mondhatjuk, hogy a versenyképesség a piac egy bizonyos részének megszerzésére illetve megvédésére rendelkezésre álló kapacitás illetve teljesítmény. „*A versenyképesség az adott világpiaci viszonyok közötti helyzetet jelenti, a nemzeti jövedelemnek legdöntőbb meghatározóját és még inkább döntő meghatározóját annak, miként alakulhat a nemzeti jövedelem a jövőben.*” (Vámos 1995). Más szavakkal megfogalmazhatjuk az ország versenyképességét tartós és felmutatható

külpiaci jelenlétként (exportképességgként) illetve ez magában foglalja az adott ország külföldi befektetéseket vonzó képességét is (Boda-Pataki 1995).

## 1. A versenyképesség fogalma

### 1.1. A statikus megközelítés

A közgazdasági elméletek történetében a versenyképesség kérdése Adam Smith abszolút előnyökkel kapcsolatos elvének kifejtésekor jelent meg: véleménye szerint a nemzetek közötti kereskedelem akkor indokolt, ha valamely nemzet a másikhoz viszonyítva alacsonyabb költségszinten képes a terméket előállítani, vagyis abszolút előnye van más nemzethez viszonyítva. Ezt az elméletet fejlesztette tovább David Ricardo, aki a komparatív előnyök elvét tárta fel, amely a nemzetek és egyének szakosodásának és a nemzetközi kereskedelemnek lett az alapja. A ricardoi modellt általánosítva mondhatjuk, hogy a kereskedelemről származó nyereség feltétele, hogy a kapcsolatban álló országok ár- és költségarányai eltérjenek egymástól. Ezek a klasszikus elméletek feltételezik, hogy a piacok tökéletesek, az áruk nemzetközi cseréje szabad, a termelési tényezők homogének és az országon belül szabadon áramlanak, de nemzetközi mozgásuk nem szabad, a nemzetközi kereskedelem költségeitől eltekintenek, illetve nincsenek a kereskedelmet gátló kormányzati beavatkozások. Ricardo elméletében a komparatív előny részben a természeti adottságokra illetve az egyes termékeket előállító munka termelékenységében meglévő különbségekre vezethető vissza.

A ricardoi elméletet továbbfejlesztő *Heckscher* és *Ohlin*, a termelési tényezők országonkénti eltérő megoszlásából vezették le a komparatív előnyök forrását: a viszonylagos tökebőség a tőkeigényes termékek termelését és exportját, míg munkaerő bőség a munkaigényes termékek termelését és exportját eredményezi. Elméletük, az ún. *H-O modell* hosszú időn keresztül befolyásolta a közgazdasági gondolkodást, ebben a technológia külsődleges (exogén) tényező, s hatását a termelési tényező arányok megváltoztatásán keresztül gyakorolja. Az akkoriban születő klasszikus gazdasági növekedési modellekben (pl. *Harrod-Domar* modell) a műszaki fejlődés hatása kifejezetten nem is jelentkezik. A H-O modell a versenyképességet tekintve nem szakít Ricardoval, mert egy termelő abban és akkor versenyképesebb, ha olcsóbban kínálja ugyanazt a terméket.

A komparatív előnyök elméletét és benne a H-O modellt sokan bírálták. A *Leontief-paradoxon* publikálása után újra felelevenítették azt az alapvető közgazdasági kérdést, hogy mi tekinthető a komparatív előny hordozójának, illetve, hogy mi befolyásolja egy ország nemzetközi versenyképességét. Az elmúlt 40 évben a H-O modellből kiindulva több új elméleti irány született, ezeket szeretném röviden bemutatni:

- 1) *A neofaktor elméletek* szerint a két alapvető termelési tényező (tőke és munka) további bontása (pl. szakképzett és szakképzetlen munka) révén, illetve új tényezők bekapcsolásával megmagyarázhatók a versenyképességi

előnyök. Az egyre több tényezőben már tetten érhető a *technikai fejlődés* (pl. szakképzettség), de a műszaki fejlődés itt is exogén tényező marad.

- 2) *A neotechnológiai elméletek* kiinduló pontja, hogy az exportszakosodás okait nem lehet csak a tőke vagy munkaerő ellátottsággal magyarázni. Szerintük a műszaki fejlődésben elért előny közvetlenül nemzetközi versenyképességi előnyt jelent, mert a technológiák áramlása (illetve a fogadó országok adaptivitása) korlátozott. A neotechnológiai elméletrendszer több alirányra bontható. (A technika-technológia gazdasági növekedést gyorsító hatását már *Schumpeter* és *Kuznets* is elemezte korábban.)
  - A *termékciklus* (életgörbe) elméletet *Vernon* dolgozta ki. Az elmélet lényege, hogy a műszaki értelemben fejlett és új termék gyártását korán megkezdő ország (ha saját K+F-re támaszkodik) magas korszerűségi színvonalú differenciált terméket exportál, míg a műszaki-gyártási elmaradás a tömegáruk exportálását eredményezi. A termékeletkor érett szakaszába jutva már nem az áruformákban való export hozza a nyereséget, hanem a technológia átengedése, illetve más, új termék bevezetése.
  - A *technológiai szakadék* elméletben *Posner*, *Vernon* és mások is rámutatnak, hogy egy ország, illetve iparág technológiai fölénye versenyképességi (komparatív) előnyt jelent, amely egészen addig megmarad, amíg a terméket külföldön is el nem kezdik gyártani, vagyis az új termékek gyártására ráálló ország piaci előnyét a „követők” csak nehezen mérsékelhetik. A követés nem csökkenti a különbséget, csak akkor, ha továbbfejlesztik a terméket vagy technológiát.
- 3) Mindezen elméletek érvényesülését kritizálták azon elméletek, melyek arra mutattak rá, hogy a hasonló fejlettségű országok között az ágazaton belüli (*intraindusztriális*), míg az eltérő fejlettségű nemzetgazdaságok között az ágazatok közötti (*interindusztriális*) *kapcsolatok* a felismerhetőek. Az intraindusztriális kereskedelem léte azt bizonyítja, hogy két ország között azért nagyobb a kereskedelem volumene, mert belföldi keresleti struktúrájuk is hasonlít egymáshoz. Vagyis, ha a két gazdaság közötti fejlettségi különbség szintje kicsi, akkor keresletük struktúrája is közel van egymáshoz. Ezért igazán intenzív kereskedelmi kapcsolatok hasonló fejlettségű gazdaságok között alakulhatnak ki (vagyis a választékbővítő kereskedelem a jellemző). *Linder*, aki ezt az elméletet először kifejtette, eljutott egy olyan következtetéshez is, hogy minden ország olyan termékek gyártásában lehet a legtermelékenyebb, amelyek legjobban beleillenek a hazai piac keresleti struktúrájába.

Ezekben az elméletekben elvileg már megjelenik az *időtényező* (pl. termékciklus-elmélet), azonban az időt mint egymásra rakódó (építkező) statikus szinteket tekintik, s a technikatranszfer, az innováció, a gazdaságok alkalmazkodó és megújuló képessége külső tényező. A *statikus elméletek*

sajátossága, hogy általában makro (nemzeti) szinten vizsgálja a versenyképességét.

## 1.2. A versenyképesség dinamikus értelmezése

A *versenyképesség dinamikus felfogása* a felgyorsult technológiai fejlődéshez alkalmazkodó, rugalmasan megújuló, a komparatív előnyök kialakulását elősegítő adaptív és innovatív gazdasági környezet fontosságát jelenti. Ebben a mondatban a hangsúly az „elősegítő” szón van, vagyis a versenyképesség nem adottság, nem meghatározott tevékenység, hanem az kialakítható, javítható. Az időtényező a nemzetközi versenyképesség alapvető jellemzője: a nemzetközi versenyképesség dinamikus, relatív és sokoldalú kategória (Buckley, p.318), mert a gazdaság alkalmazkodóképessége, rugalmassága, megújulóképessége a piacgazdaságok természetes képessége. Azonban a nemzetközi versenyképesség javítása elsősorban olyan tényezőkön múlik, amelyek csak közép-hosszútávú szemléletben kezelhetők (pl. infrastruktúra, oktatás, K+F fejlesztés), így bizonyos eredmények ugyan már rövid-középtávon is jelentkezhetnek, de a versenyképesség javítás alapvetően a hosszú távú gazdaságpolitika feladata.

A *versenyképesség statikus elméleteit* sokan, több szempontból bírálták (főleg a kiinduló feltételezések képezték a vita tárgyát). A komparatív előnyök elméletének és a H-O modellnek a bírálata újabb statikus elméletekhez, illetve a dinamikus elméletek korai formáihoz vezetett el. A komparatív előnyök elméletét kritizálhatjuk olyan szempontból is, hogy eltekint a nemzetközi tőke mozgásokról és a multinacionális vállalatok speciális szerepétől. Ezek a nemzetközi vállalatok a működő tőke mozgások fő hordozói, s globális stratégiát folytatva versenyeznek, miközben - paradox módon - a nemzetközi kereskedelem nem szűnt meg, sőt szintje emelkedett. Ez a komparatív előnyök elmélete alapján nem magyarázható, ezért hatástalanok azok a kormányzati politikák is, amelyek a tényező árak alacsonyan tartására törekszenek (Boda-Pataki, 1995).

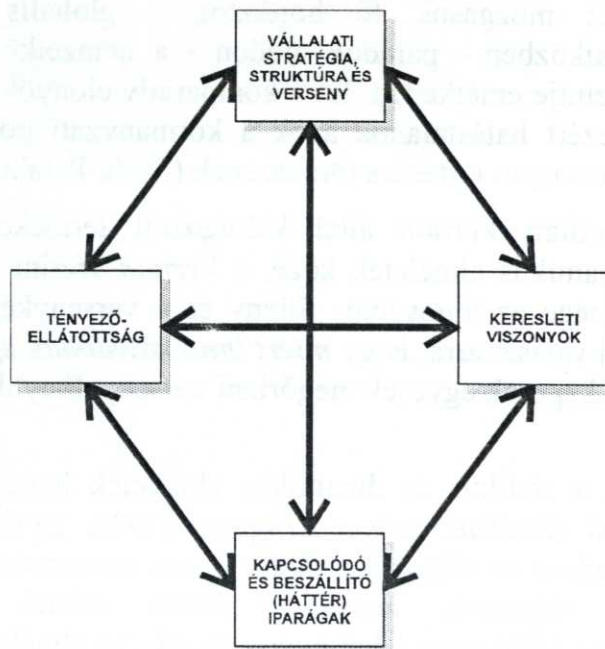
A már említett *Vernon* által kidolgozott termékciklus elméletek már átvezetnek a dinamikus elméletek közé, s *Vernon* szerint a hazai piac keresleti oldalának fejlettsége az innovációs fölény és a versenyképesség megalapozója. Nem ad azonban választ arra, hogy *miért innovatívabbak egyes nemzetek*, illetve vállalatok, miért képesek egyesek megőrizni versenyelőnyüket, és miért vesznek el mások.

Hasonlóan a statikus és dinamikus elméletek határesetének tekinthető a *tökéletlen piacok elmélete*, melyet *Krugman* (1986, 1990) fejtett ki legjobban. Ebben az elméletben az oligopolisztikus piacon monopolelőnyök megszerzésére törekszenek a vállalatok, melyet a kevés számú rivális versenyében véletlenszerűen és időlegesen lehet megszerezni. Az elmélet a tudásra, a K+F-re, a termékciklus első két szakaszára (bevezetés, felfutás) alapozódik, amelyben időlegesen nagy nyereséget biztosít a termék bevezetőjének. Ezért érdemes a termékfejlesztésre, a K+F-re áldozni, vagyis hosszú távon a tökéletes piacokon

már érdemes foglalkozni a nemzetközi versenyképességet javító kormányzati politikákkal.

A nemzetközi szakirodalom sikerkönyve Porternek a nemzetközi versenyképességről írott műve (Porter: The competitive advantage of nations), melyben Porter ezen elméletekre alapoz: szerinte *a nemzetközi versenyképesség, a külpiacon való tartós és sikeres (fenntartható) helytállás a hazai innovációra ösztönző gazdasági környezettel szorosan összefügg* (ez a multinacionális vállalatokra is igaz). Porter szerint azonban *a versenyképességet nemzetgazdasági szinten nem lehet értelmezni*. Beszélhetünk a termelékenység növelési tényezőkről, de nem a gazdaság egészében, hanem egyes ipari ágazatokban alágazatokban - mert a nemzetközi piacokon a vállalatok versenyeznek, nem a nemzetek (Porter [1991] p.9,33). Porter elmélete igyekszik megmagyarázni az egyes országok versenyképességét, pontosabban néhány iparágban/iparági klaszterban levő versenyképességét. Véleménye szerint, a világgazdaság változó versenykörnyezetében (technológiai változás, tényezőellátottság, globalizáció) már nem beszélhetünk komparatív előnyökről, hanem *kompetitív (verseny) előnyökről* kell szólni.

Kiindulópontja, hogy *a verseny dinamikus-fejlődő*. Elfogadja a schumpeteri elvet, hogy a versenyben nincs egyensúly, de a kompetitív előnyöket a hazai gazdasági környezet négy, egymással szoros összefüggésben levő adottsága teszi lehetővé (Porter [1991] p.71):



1. ábra  
A „Porter-gyémánt”

- 1) *Tényezőellátottság* - a szükséges erőforrások, mint a képzett munkaerő, infrastruktúra, megléte az országon belül illetve a verseny szükségessége egy adott ágazaton belül
- 2) *Keresleti viszonyok* - a hazai kereslet hatása az ágazat termelésére
- 3) *Kapcsolódó és beszállító (ellátó) iparágak*, - a nemzetközi szinten is versenyképes beszállító vállalatok (háttérpar) megléte vagy hiánya
- 4) *Vállalati stratégia, struktúra és verseny* - a vállalatalapítás, szervezés, vezetés nemzeti - kormányzati feltételei, és a hazai verseny természete.

*Porter* a nemzetek gazdasági fejlődési modelljeit és a nemzetközi versenyképességet összekapcsolva azt mondja, hogy az országok versenyképes iparágainak helyzete négy tiszta típusba sorolható, s ezek egyben a versenyképesség fejlődésének a stádiumai is (Porter [1991] p.545.)

*Porter fejlődési szintjei a következők:*

- 1) *A tényezőellátottság húzta versenyképesség.* Az ország termékeinek, vállalatainak, ágazatainak export- és versenyképessége valamely bőségesen rendelkezésre álló *erőforrása* (pl. ásványi kincs, föld, olcsó és képzett munkaerő, stb.) alapul. Ebben a típusban az alkalmazott technika nem a legfejlettebb, a termékek differenciálatlanok és a vállalatok főként *árversenyt* folytatnak. Korszerűbb termékek gyártását a külföldi működő tőke teszi lehetővé, s a külpiacra jutás is gyakorta külföldi tőkén keresztül valósul meg. A termékek iránt csekély vagy alacsony a hazai kereslet. Elsősorban a *fejlődő országok* tartoznak ebbe a csoportba, de több fejlett ország is (pl. Kanada, Ausztrália).

A bőségesen rendelkezésre álló erőforrásból az ország komoly jövedelmekre tehet szert, de ha azt nem fordítja gazdasági szerkezete modernizálására, s a többletjövédelmet hosszú távú versenyképessége jelének hiszi (ún. Holland kór) akkor a jövőben az problémák forrása lehet.

- 2) *A beruházáson alapuló versenyképesség.* Ebben a szakaszban az ország versenyképessége az egyre bővülő (részben külföldi) *új beruházásokon* alapul. A korszerű technológiát, know-how-t, licenceket nemcsak alkalmazzák, de tovább is fejlesztik. A termékek azonban még nem világszínvonalúak. A fontos tényezőelőnyök mellett a porteri gyémánt más elemei is hatást gyakorolnak: a *menedzsment* változásai, a kockázatvállaló *vállalati stratégia*, az intenzifikálódó *hazai verseny*, a bővülő kereslet stb. A gazdasági szerkezet átalakításában kritikus tényező a *technológiatranszfer*. A fejlődés megkívánja ennek kormányzati ösztönzését (hogy a lehető legkorszerűbb technikai ismeretek, termelőeszközök áramoljanak be), azonban a nemzetközi versenyképesség megteremtésének stratégiai célja gyakran összeütközésbe kerül az eladósodás illetve adósságkezelés rövidtávú kényszerével.

- 3) *Az innováció húzta versenyképesség* - ez a legfejlettebb stádium, melyben a vállalatok nem csak alkalmazzák a legfejlettebb technológiát, hanem újat is hoznak létre. Állandó az innováció, fejlettek a kereseti viszonyok, megfelelő, ösztönző a versenykörnyezet. A termékek világszínvonalúak, s a legfejlettebb ágazatok nem egyszerűen állják a versenyt, hanem szűk területen diktálnak is.
- 4) *A jóléten alapuló versenyképesség* már a nemzetközi versenyképesség hanyatlását jelzi, amelyre a „múltból élés” a jellemző. Az innovációk szintje és gyorsasága csökken, a kormányzat egyre kisebb szerepet vállal a fejlődés ösztönzésében.

## 2. *A versenyképesség néhány további aspektusa*

### 2.1. *Mikroökonómiai avagy vállalati szintű versenyképesség*

A vállalati versenyképesség definícióiban közös, hogy a vállalat képességet (kész a versenyre), és az eredményt emelik ki, pl. bizonyos piaci részarány elérése, profitnövelés, növekedés, beruházások stb. Mindezek a tényezők már régen a vállalat és ipargazdaságtan központi kérdésének számítanak. A legjobbnak tűnő definíciót az Aldington Reportban találhatjuk: *az a vállalat versenyképes, amely képes kiemelkedő minőségű és a hazai és külföldi versenytársaknál alacsonyabb költségszintű terméket és szolgáltatásokat előállítani.* A versenyképesség szinonim kifejezés a vállalati hosszú távú profitabilitással, azzal a képességgel, hogy a tulajdonosok magas hozadékat, míg az alkalmazottak magas béreket élveznek. A definíció azt sugallja, hogy a vállalati versenyképességnek vannak mérhető jellemzői (költségek, árak, jövedelmezőség) és vannak minőségi (nem vagy csak kevésbé mérhető) jellemvonásai, melyek közül legfontosabb a termékek minősége, a termelékenység.

Egy másik megközelítés úgy definiálja a vállalati versenyképességet, mint az azonnali és jövőbeni képességet és lehetőséget a vállalkozók számára, hogy megtervezze, megtermelje és világszerte értékesítse termékeit, melynek ára és minősége attraktívabb, mint a hazai és külföldi versenytársaké. (Buckley [1992] p.13.) Ez a definíció a kompetitív vállalat jellemzőit sugallja, illetve egy kicsit azt, hogy hogyan válhat a vállalat versenyképesé. Porter egy korábbi művében, amely magyarul is megjelent (Versenystratégia, 1993) elemzi a vállalatok versenystratégiájának főbb vonásait (a saját és a versenytársak erősségeinek és gyengeségeinek elemzése, a versenyt meghatározó tényezők, a vevőkkel és szállítókkal kapcsolatos stratégia, az ipari környezet típusai, a lehetséges stratégiai döntések, stb.).

A vállalati versenyképesség konkrét: maga a vállalkozó egy-egy termékének versenyképességét kell, hogy elemezze, de számolnia kell a vállalat egészének versenyképességével is. Tehát *a versenyképességi megfontolások körébe tartozik a kutatási tevékenységtől az értékesítési láncig minden*: vagyis a versenyképesség növelés teljes marketingstratégiát igényel. A vállalat külpiaci



versenyképessége *kétszeresen összetett* dolog: egyfelől feltételezi azt, hogy a külföldi eladások a külföldi versenykörülmények között is biztosítják a belföldi versenykörülmények között elvárt hasznot, másrészt ugyancsak feltételezi, hogy a belföldi gazdálkodási körülmények mellett kialakuló költség- és nyereség-elvonási szint képessé teszi a vállalatot arra, hogy a külpiacon ne szoruljon fokozatosan perifériára (Kozma [1994]).

## 2.2. Makroökonómiai avagy nemzetgazdasági versenyképesség

A nemzetgazdasági versenyképesség még nehezebben definiálható mint a vállalati szintű. Az Aldington Reportban található erre is definíciót: *a makrogazdasági (nemzeti) versenyképesség kifejezi az ország képességét létrehozni, termelni, szétosztani és (vagy) karbantartani termékeit a nemzetközi kereskedelemben, miközben növekvő jövedelmet szolgáltat a nemzetgazdaságnak.* A definíció azt sugallja, hogy önmagában az exportképesség nem elégséges, továbbá, hogy az ország versenyképességét nem ítéltjük meg kizárólag kereskedelmi, illetve fizetési mérleg pozíciója alapján, mivel ezeket befolyásolja a hazai valuta le- vagy felértékeltsége, a nemzetközi tőke mozgások, az eladósodás. Lényeges a lakosság magasabb életszínvonala, mert ennek a versenyképesség az alapja. Szintén alapvető fontosságú a foglalkoztatás bővítése, illetve a nemzetközi kötelezettségeknek való megfelelés.

A nemzetgazdasági versenyképesség nem egyszerűen a versenyképes vállalatok összessége, hanem ezen túl jellemzi azt a gazdasági-gazdálkodási környezetet is melyben a vállalatok számára a nemzetközi versenyképesség elérését és megtartását szolgáló feltételrendszert hoz létre, mert a vállalati versenyképesség nemcsak a vállalat saját kompetitív előnyeitől, erősségeitől függ, hanem a nemzetgazdasági környezettől is, amelyben működik.

## 2.3. Strukturális versenyképesség

A strukturális versenyképesség a vállalati versenyképesség és a nemzetgazdasági környezet összefüggéseit és kapcsolatrendszerét tartalmazza. Azt jelenti, hogy *a vállalati versenyképesség azon túl, hogy tükrözi a sikeres vállalkozói gyakorlatot és menedzsmentet, tartalmazza az országspecifikus hosszú távú trendeket és előnyöket, a nemzetgazdaság termelési hatékonyságát, technikai színvonalát, infrastrukturális ellátottságát, és az egyéb externáliákat,* melyek között a vállalat működik. Röviden és kissé leegyszerűsítve azt is mondhatjuk, hogy a mikro- és makrogazdasági hatékonyság együttese a strukturális hatékonyság.

Porter modelljében (gyémánt) is centrális szerepet játszik a nemzeti környezet a vállalatok versenyképességében. Nála ugyan a gazdaságpolitika külső tényező, de rámutat, hogy nemzetenként eltérő a nemzetgazdasági környezet ösztönző szerepe. A versenyképesség javításában kiemelkedő fontosságú az állam szerepe.

A strukturális versenyképesség három olyan speciális dimenzióját elemzi egy OECD tanulmány (Technology and economy, OECD, 1992), melyek nagyon fontosak. Ezek a *tőkepiacok mikrostruktúrája* (különös tekintettel a külföldi működő tőke beruházásokra és a bankok szerepére az innovációs folyamat finanszírozásában), a *hadikiadások*, (különös tekintettel a katonai K+F és a versenyképesség kapcsolatára), végül a *szolgáltatások színvonala* és a versenyképesség összefüggéseire.

### 3. A versenyképesség mérése

A mérés komoly problémákat vet fel. Véleményem szerint a *termék és a vállalati szintű versenyképesség* ha kisebb nehézségek árán is, de *mérhető*, s az ágazati és nemzetgazdasági versenyképesség több oldala is mérhető. Fontos azonban tudni, hogy *szintetizáló mérőszám gyakorlatilag nincs*, s a „World Competitiveness Report 1994”-ben alkalmazott módszer is 381 különböző mutató összesítése alapján állítja fel a nemzetek rangsorát. A versenyképességet mutatócsoporttal tudjuk legjobban jellemezni.

A mérőszámok három területen mérik a versenyképességet:

- kompetitív teljesítmény
- kompetitív potenciál
- menedzsment

A következőkben csoportosítjuk a leggyakrabban használt mérési módszereket és eszközöket.

	Nemzetgazdasági szinten	Ipari (ágazati) szinten	Vállalati szinten	Termék szinten
<b>1.</b> A versenyképesség és a teljesítmény mérése	- az export piaci aránya - a világkereskedelemben elfoglalt pozíció - a feldolgozóipar aránya a teljes kibocsátásban - kereskedelmi mérleg - az export növekedési üteme - exportjövödelmezőség - a reáljövödelmek növekedése - foglalkoztatottsági szint	- az export piaci aránya - kereskedelmi mérleg - az exportnövekedési ütem - jövödelmezőség	- az export piaci aránya - export függőség - az exportnövekedési ütem - nyereségesség	Termékszinten: - az export piaci aránya - az export növekedési üteme - nyereségesség

<p><b>2.</b> A versenyképességi potenciál mérése</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- komparatív előnyök</li> <li>- termelékenység</li> <li>- költség versenyképesség</li> <li>- árversenyképesség</li> <li>- technológiai mutatók</li> <li>- erőforrás ellátottság</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- termelékenység</li> <li>- költség versenyképesség</li> <li>- árversenyképesség</li> <li>- technológiai mutatók</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- termelékenység</li> <li>- költség versenyképesség</li> <li>- árversenyképesség</li> <li>- technológiai mutatók</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- termelékenység</li> <li>- költség versenyképesség</li> <li>- árversenyképesség</li> <li>- minőségi versenyképesség</li> <li>- technológiai mutatók</li> </ul>
<p><b>3.</b> Versenyképesség és a menedzsment (irányítás) kapcsolatai</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- elkötelezettség a nemzetközi kapcsolatokban (szerződések, megállapodások stb.)</li> <li>- kormányzati politikák</li> <li>- oktatás-képzés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ágazati (nemzetközi) megállapodások</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- nemzetközi kapcsolatok</li> <li>- tulajdonosi előnyök</li> <li>- marketing adottságok</li> <li>- menedzsment kapcsolatok</li> <li>- fogyasztói közelség</li> <li>- méretgazdaságossági előny</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- termékmenedzsment</li> </ul>

A különböző, felsorolt mutatókról külön-külön is sokat lehetne írni. Felvetődik az a kérdés is, hogy mennyiben több, másabb a versenyképesség fogalma, mint a hatékonyságé. Úgy vélem, hogy *a versenyképesség bővebb fogalom, mert a teljesítmény elemzésén kívül tartalmazza a gazdasági potenciál és a vezetés hatékonyságát is.*

A kis, nyitott gazdaságú országok számára néhány más, az áraktól és költségektől független, minőségi jellemzőt is érdemes figyelembe venni (ezek elsősorban a nemzetgazdasági versenyképességet jellemzik):

- A befektetések, különös tekintettel *a külföldi működő tőke beruházások intenzitására*. A külföldi működő tőkét vonzó képesség - bár szubjektív mutató, hiszen ez a tőketulajdonosok értékítéletét tükrözi - fontos mutató, mert ez a gazdasági potenciálra vonatkozóan tartalmaz információt, s növekedése a gazdaság attraktivitását, növekedési potenciálját, avagy más versenyképességi (kompetitív) előnyére utal.
- Fontos jellemző *a kutatás-fejlesztés helyzete*, ebben az állami támogatás súlya (a GDP-hez viszonyítva), a K+F területen dolgozók száma, a bejegyzett szabadalmak száma, a licencforgalom, stb.,

- Az *oktatás-képzésben* való állami részvétel, az oktatás időtartama, minősége, a felsőoktatásban tanulók aránya stb. E mutatók mind a jelenlegi, mind a jövőbeni versenyképesség szempontjából fontos jellemzők.
- A kis, nyitott gazdaságú országok számára egy olyan mutató található, amely viszonylag komplexen mutatja a versenyképesség irányának változását. Ez a *külkereskedelmi cserearányok változási indexe (terms of trade)*; ha ez javul, akkor nő a versenyképesség, ha csökken, romlik. Azért fontos ez a mutató, mert a nemzeti és nemzetközi értékítéleten kívül tükrözi az ország alkalmazkodási és adaptivitási képességét, exportstruktúrájának korszerűségét stb. Látnunk kell azt is, hogy kis ország számára a cserearány adottság (nagy ország esetében általában nem), s a versenyképesség pont abban mutatkozik meg, hogy a nemzetközi piacok által meghatározott tendenciákat mennyire tudja saját javára felhasználni, tud-e rugalmasan alkalmazkodni.

A belső piacon való helytállás a nemzetközi porondon való megjelenés feltétele, tehát a versenyképesség belpiacon való értelmezése is fontos szempont. A versenyt befolyásolja a *piac igény- és ellátottsági szintje* is. A verseny eredményessége ezek után az önköltségtől (belső tényező) a menedzsmenttől (belső tényező) és az esetleges állami támogatásoktól (külső tényező) és a gazdaság védelmétől függ.

A *külső vetélytársak* hazai megjelenése egy újabb versenyképességet befolyásoló tényezőre hívja fel a figyelmet: ez a hazai gazdaság védelme. A túlzott védelem ugyan biztosítja a hazai piacot, de rontja a külpiaci versenyképességet, mert az erős piacvédelem tönkreteszi a versenyt, melyben a hazai termelőnek edződnie kellene.

A gazdaságvédelem másik dimenziója, amikor a partnerország védi a saját gazdaságát, s korlátozza a más országokból érkező termékek beáramlását. Ilyen esetben hiába a versenyképes termék, ha *kontingensek, kvóták* szabályozzák az importokat. Ha „csupán” minőségi kritériumok és vámok segítségével védnek, akkor a versenyképesebb ország javíthatja pozícióit, de a nem tarifális eszközök túlzott alkalmazása ellehetetleníti a kivitelt. Ilyenkor nem marad más mint piacot cserélni.

Ezek azonban a XX. század végén egyre ritkábbak, sokkal inkább azt figyelhetjük meg, hogy versenyezni minden piacon az egész világgal kell, hiszen az egyes részpiacokon a világ bármely termelője részt vehet, s a multinacionális vállalatok térhódítása miatt részt is vesznek.

## 5. Zárógondolatok a versenyképesség fogalmához

*A versenyképesség komplex, sűrített megnyilvánulása az egész gazdaság állapotának és működési módjának, a kifejlett piaci viszonyoknak, a gazdaságpolitika milyenségének, a gazdaság alkalmazkodóképességének, a vállalatok rugalmasságának, jövedelmezőség-érzékenységének, innovációs*

*készségének. A versenyképesség a világgazdasági nyitás, integrálódás, a világgazdasági illeszkedés mutatója (is).*

**A technikai, technológiai tényező, mint inputfaktor a versenyképesség alapvető meghatározója.** A technikai fejlettség komplexen mutatja az ország adaptivitási képességét, a K+F helyzetét, az oktatás minőségét stb. Mindezen tényezők azonban önállóan is befolyásolják a versenyképesség alakulását.

## IRODALOM

- Boda Zs.-Pataki Gy.: A nemzetközi versenyképesség és a környezetügy. Közgazdasági Szemle, 1995. 1.sz.
- P. J. Buckley - C. L. Pass - K. Prescott (ed): Servicing international markets: competitive strategies of firms. Blackwell Publishers, Oxford, 1992
- Csermely Á.: Az árfolyam-politika hatása az ipari versenyképesség alakulására. Külgazdaság 1994/2
- J. H. Dunning: The globalisation of business. London, Routledge, 1993
- A. Francis - P. K. M. Tharakan (ed): The competitiveness of European industry. Routledge, London and New York, 1989
- R. A. Johns: International trade theories and the evolving international economy. F. Pinter Publishers, London, 1985
- Kozma F.: A nyitott szerkezetű gazdaság. Budapest, Kossuth Könyvkiadó, 1980.
- Kozma F.: A versenyképesség fogalmáról. Kereskedelmi Szemle, 1994/8 pp. 7-10.
- P. Krugman (ed): Strategic trade policy and the new international economies. The MIT Press, Cambridge, Massachussets, 1986
- P. Krugman: Rethinking international trade. The MIT Press, Cambridge, Massachussets, 1990
- E. Mansfield and E. Mansfield (ed): The economics of technical change. Aldershot, E. Elgar, 1993
- M. E. Porter: The competitive advantage of nations. Macmillan Press Ltd, London 1991
- M. E. Porter: Changing patterns of international competition. In: H. Vernon - Wortrel and Wortrel (ed): The global strategic management. New York, Wiley and sons, 1991 pp. 111-135
- M. E. Porter: Versenystratégia(Iparágak és versenytársak elemzési módszerei). Akadémia Kiadó, Bp, 1993
- Rédei J.: Magyarország versenyképessége nemzetközi mérlegen. Napi Gazdaság, 1994. november 10. p.14
- Schiuald: European integration and competitiveness and alliances in industry. Aldershot, E. Elgar, 1994
- Technology and the economy (The key relationship). OECD, Paris 1992

Török Ádám: Bevezetés a komparatív előnyök elméletébe. Külkereskedelmi Főiskola, Budapest 1993

HMSO (1985): Report from the Select Committee of the House of Lords on Overseas Trade (The Aldington Report)

US GPO (1985): The Report of the President's Commission on Industrial Competitiveness: Vol. II. Global

Competition, The New Reality. Washington DC. US Government Printing Office

Vámos T.: Modernizálni kell - de mit? Népszabadság, 1995. febr. 6. p.19.

White Paper II (1993): Growth, Competitiveness, Employment - The Challenges and ways forward int the

21<sup>st</sup> Century. Brussels, Commission of the European Communities

World Competitiveness Report 1993. World Economic Forum, 1994

R. Whipp: Chaos and competitiveness. Routledge, London 1994