



International Center for Economic Growth
Európai Központ

Vélemény Nr. 16

BATÓ MÁRK:

VERSENYKÉPESSÉG AZ EURÓPAI UNIÓBAN

2005. FEBRUÁR

TARTALOMJEGYZÉK

<i>Bevezetés</i>	3
<i>A versenyképesség főbb közgazdasági összefüggései</i>	4
<i>Makro-versenyképesség</i>	6
<i>Integrációs versenyképesség</i>	8
<i>Az integrációs versenyképesség elemei</i>	9
<i>Összefoglaló</i>	11

BEVEZETÉS

A régiók és nemzetgazdaságok versenyképességéről szóló közgazdasági és gazdaságpolitikai vitákat jelentős mértékben áthatják a fogalom értelmezéséről alkotott eltérő megközelítések. Számos közgazdász vetette el korábban és veti el ma is a nemzetgazdaság versenyképessége érdekében tett direkt kormányzati akciókat (pl. Paul Krugman klasszikussá vált írásában: *Competitiveness: A Dangerous Obsession* (1994)) azzal az indokkal, hogy a mesterséges külső (állami) beavatkozás valójában rontja a vállalatok alkalmazkodóképességét, ráadásul negatívan hat az államháztartás egyensúlyára is. Hosszabb távon e folyamatok a versenyképesség romlásának irányába mutathatnak.

Eközben napjaink gazdasági életének egyik központi témája viszont az, hogy a gazdaságpolitika milyen módon járulhat hozzá a versenyképesség javulásához (pl. az EU lisszaboni stratégiája), biztosítva ezáltal a növekvő hozzáadott értéket és végeredményben az emelkedő nemzeti jövedelmet. A gyakorlatban természetesen mindkét megközelítésnek lehet relevanciája: azt, hogy melyik hatás lesz végeredményben az erősebb mindig a konkrét körülmények döntenek el.

A szerző a Véleményben ezzel kapcsolatos álláspontját fogalmazza meg, kiemelve azokat a legfontosabb szempontokat, amelyek iránymutatásként szolgálhatnak a versenyképesség javítását célul kitűző gazdasági szereplők (vállalatok, kormányzat és egyéb szereplők) számára az egyes lépések többszörösen összetett hatásai között. Az írás mellett, hogy rámutat arra, hogy milyen kritériumoknak kell megfelelnie a versenyképességet ténylegesen javító lépéseknek, utal arra is, hogy melyek azok a tipikusnak mondható tévutak, amelyekre az érintettek gyakran rátévednek. A későbbi megállapítások mind azt az alapvetőnek tekinthető szempontot húzzák alá, hogy a versenyképesség javítása az egyes gazdasági szereplők fokozott együttműködését igényli.

A VERSENYKÉPESSÉG FŐBB KÖZGAZDASÁGI ÖSSZEFÜGGÉSEI

Az iskolák két fő típusa különíthető el a versenyképességet tanulmányozó modellek esetében. Egyik csoport az egyes gazdaságok teljesítményét tekinti fő mutatónak¹, a másik az adott gazdaságban meglévő, a gazdaság szereplőinek működését meghatározó feltételekre összpontosít. A kétféle megközelítést a továbbiakban közgazdasági értelmezésük alapján *ex post* illetve *ex ante* versenyképességnek nevezzük. Az *ex post versenyképesség* a gazdaság már realizálódott teljesítménye alapján von le következtetéseket. Az *ex ante versenyképesség* ezzel szemben azt vizsgálja, hogy a gazdaság a fennálló feltételek mellett milyen teljesítményre lehet képes. Jelen írás szempontjai ez utóbbi, tehát az *ex ante* versenyképesség alkalmazását indokolják, mivel a gazdaságirányítás feladatát az itt vizsgált feltételek optimalizálása jelenti. A gazdaságpolitikának nem feladata közvetlen termelési tevékenység vagy az abba történő direkt beavatkozás révén fokoznia a gazdaság teljesítményét, hanem a termelést végző vállalatok számára kell megteremtenie az ehhez szükséges feltételeket.

E megfontolások alapján definiálom a versenyképességet oly módon, hogy annak javulása ténylegesen együtt járjon az ország hosszú távú növekedési lehetőségeinek bővülésével. A versenyképességnek az itt bemutatott értelmezését *makro-versenyképességnek* nevezzük, utalva arra a dimenzióra, amelyen a továbbiakban a versenyképességet vizsgáljuk. Miután ez -a számos hasonlóság mellett- több pontban különbözik is a korábban -elsősorban vállalati szinten (mikroszinten)- értelmezett versenyképesség fogalomtól, feltétlenül érdemesnek tartom ettől részben elkülönített kezelését a makro-versenyképességnek.

Érdemes a gondolkodás során az Európai Unió versenyképességéből kiindulni, mivel ezen a szinten az egyes nemzetgazdaságokra, régiókra is vonatkoztatható következtetések mellett olyan további elemek merülnek fel (elsősorban a tagállamok és régiók együttműködési rendszere, a közös piac működtetése terén), amelyek meghatározó jelentőséggel bírnak az Unió tagjainak versenyképességét illetően. Ezt jól szemlélteti az a két legfontosabb tényező, amelyek az EU esetében kibővítik a nemzetgazdaságok esetében összegyűjthető versenyképességi tényezők körét: *a piac mérete és a piac egységessége* lényeges elemei a versenyképességnek. Ennek hatása a gyakorlatban elsősorban két fő csatornán keresztül érvényesül. A méretgazdaságosság pozitív hatásai alkotják az egyik nagy csoportot, ami az utóbbi idők fejleményeként kiegészült az ún. termékváltozat-gazdaságossági hatékonysággal²; a verseny intenzifikálódásából fakadó gazdasági előnyök a másikat. A tapasztalatok azt támasztották alá, hogy a jogilag deklarált piacméret nem feltétlenül elégséges feltétele az említett pozitívumok érvényesülésének, szükség van arra, hogy a piac valóban egységesen funkcionáljon, a szereplők számára ténylegesen elérhetővé váljon annak egésze. Ezen cél érdekében született az egységes piacot célként megfogalmazó intézkedéscsomag. Az Európai Unió sajátos helyzetét a nemzetgazdasági keretből való kilépésnek köszönheti, aminek révén a piacméret számára többé nem adottság, hanem -bizonyos keretek között- alakítható változó.

Jelentős befolyással bír a versenyképesség alakulására, hogy az állam, a gazdaságpolitika szerepéről, feladatáról alkotott modellt mennyiben sikerül összhangba hozni a folyamatosan változó világgazdasági feltételekkel. A múltban is a versenyképesség kulcsmomentuma volt az, hogy az adott állam milyen típusú szerepet definiált önmaga számára (neoliberalizmus - jóléti állam), és

¹ Például a "termékegységre jutó bérköltség" illetve az "export relatív egységértékének indexe" mutatók.

² Ismert angol elnevezésével: economies of scope. A vállalatoknak a kereslet nagyobb volumene miatt több lehetősége nyílik a gazdaságosan végrehajtható termékdifferenciálásra, a rendelkezésükre álló termelési tényezők hatékonyabb felhasználására, ami a hozzáadott érték növekedésében jelentkezik.

ugyanez várható a jövőben is. A globalizáció közismert jellemzőinek hatására (információk, tőke nemzetközi áramlásának robbanásszerű bővülése) az állam befolyásának, érdekérvényesítő képességének mind kevésbé alapja gazdaságföldrajzi adottsága, a fejlődés húzóerejének szerepét a vállalatok számára nyújtott (jelentős részben megteremthető és alakítható) gazdasági feltételrendszer veszi át. Ez felveti az ún. virtuális állam koncepcióját, amelynek befolyása már nem elsősorban földrajzi, demográfiai és egyéb adottságain, hanem gazdasági lehetőségein, gazdasági hatalmán alapul (Isd. Richard Rosecrance írásában: *The Rise of the Virtual State* (1996)).

MAKRO-VERSENYKÉPESSÉG

A bemutatott megfontolások alapján a versenyképességnek értelmezéséhez a következő definíciót használok:

A makro-versenyképesség egy adott gazdaságra (régióra, nemzetgazdaságra, integrációra) vonatkozó olyan feltételrendszer tényezőinek az összessége, amely feltételrendszer meghatározza az adott gazdaságban racionálisan működő vállalatok által elérhető hatékonysági szintet.

A gazdaság szereplői közül az állam az, amely a makro-versenyképességre közvetlen módon képes hatást gyakorolni. A definíció megfogalmazása során a legfontosabb szempont az volt, hogy az oly módon tegye lehetővé a különböző gazdálkodási szintek (régiók, nemzetgazdaságok) vizsgálatát, hogy a modell alapján gazdaságpolitikai irányvonalat és ehhez kapcsolódva cselekvési tervet lehessen megfogalmazni. Ennek során a következő kiindulási feltételekre építünk:

- A termelés tényleges nagyságát és a termelékenységet közvetlen módon a vállalatok határozzák meg, a gazdaságpolitika ebben nem vesz közvetlenül részt, feladata a vállalatok működését meghatározó gazdasági környezet optimalizálása. Természetesen nem hagyhatóak figyelmen kívül a jelentős gazdasági súllyal bíró állami vállalatok, esetükben azonban különösen indokolt egy versenyképességi vizsgálat, amely feltárja azon motivációkat, amelyek szükségessé teszik az állam részvételét a közvetlen termelő tevékenységben.
- Összhangban a közgazdaságtan kiinduló feltételeivel feltételezzük, hogy a vállalatok racionális magatartást követnek. A gazdaságpolitika említett feladatait ennek figyelembe vételével kell ellátni.
- A versenyképesség ugyan elméletileg mind abszolút módon, mind relatív módon értelmezhető, a gyakorlati tapasztalatok elsősorban a relatív értelmezést indokolják. Maga a verseny szó is valamiféle viszonyítást jelöl, és általában a versenyképesség esetén is elégnek szokott bizonyulni, ha a többieket sikerül megelőzni: a nemzetközi tőkét, esetleg munkaerőt a hazai gazdaság javára kamatoztatni. Ugyancsak a relatív értelmezést sugallja az a szintén gyakorta megfigyelhető jelenség, hogy egy adott szempontból versenyképességi előnyre szert tevő gazdaság számos esetben elkényelmesedik további motiváció hiányában, és ezzel lehetőséget teremt feltörekvő követői számára az utolérésre, sőt előzésre. Az Európai Unió számára a versenytársakat a Triád nagy térségei, az Egyesült Államok és Japán jelenti. Ezek a gazdaságok mind méretükben, mind fejlettségükben egy kategóriába esnek az Unióval, a három nagy térség a világgazdaság három fő pólusa.

A versenyképességet meghatározó jellemzők alakulását alapvetően két közgazdasági összefüggés befolyásolja.

- A verseny, mint koordinációs mechanizmus biztosítja az erőforrások hatékony elosztását. A piaci tökéletlenségek torzíthatják az optimális gazdasági szerkezet kialakulását tökéletes verseny esetén is. A hatékony gazdaságpolitikának ezen piaci tökéletlenségeket kell kezelnie, oly módon, hogy ennek során ne akadályozza a versenyt, a piaci koordináció előnyeinek érvényesülését. A vonatkozó gazdaságpolitika elsősorban a versenypolitika kompetenciájába tartozik.

- A megfelelő koordinációs mechanizmus mellett a méretgazdaságosság befolyásolja aggregált szinten a nemzetgazdaság makroszintű hatékonyságát. A legutóbbi világgazdasági fejlemények eredményeképpen a méretgazdaságosság tárgyalása rendszerint kiegészül az ún. termékváltozat-gazdaságossági hatékonysággal³. A *méretgazdaságosság* olyan megtakarítási lehetőség amely a termelés (vagy más tevékenység) volumenének, méretének a növekedéséből adódik (volumenhozadék) abból következően, illetve annak feltétele mellett, hogy az nem jár együtt minden költség arányos növekedésével. A *termékváltozat-gazdaságossági hatékonyság* az azonos termelési berendezésekkel és munkaerővel előállítható többféle termék gyártásánál és gyártási arányának változtatásánál, vagyis a profilváltásnál elérhető költségmegtakarítás.

Konkrét példáit jelentik a fenti megfontolások alapján kialakított mutatórendszer elemeinek a World Economic Forum és az IMD versenyképességi mutatói. Ezek természetesen nem lehetnek teljes körűek, mivel a versenyképességet meghatározó faktorok száma gyakorlatilag végtelen. A legfontosabb tényezők köre szektorális vagy földrajzi korlátozásokkal tovább pontosítható. Ennek ára azonban az összehasonlítási lehetőségek csökkenése más térségek illetve ágazatok vonatkozásában.

Fontos szempont az Európai Unió tagországai esetében, hogy hogyan tudnak kapcsolódni az EU versenyképességéhez, mennyiben tudják kiaknázni az integráció által nyújtott versenyképességi lehetőségeket illetve mennyiben tudnak hozzájárulni az Unió versenyképességéhez. Az Európai Unió versenyképességi pozícióját tárgyalva ki kell térni a tagállami versenyképességi adatok szóródására is. Az egységesség hiánya a piacméret bővülése által nyújtott előnyök kihasználását akadályozhatja (lsd. korábban).

³ Economies of scope.

INTEGRÁCIÓS VERSENYKÉPESSÉG

Az Európai Unió versenyképességének, az európai egységes piacnak illetve a kettő kapcsolatának elemzése során egy új fogalom bevezetése vált szükségessé. Az *integrációs versenyképesség* az integráltság fokát méri az integráción belül. Az integrációs versenyképesség abból indul ki, hogy a –versenyképességnek fontos elemét jelentő– piacméret, ami a nemzetgazdaságok esetében állandó változó, az integrációk esetében alakíthatóvá válik. Az integrációs versenyképesség azokat a faktorokat gyűjti össze, amelyek az integrálódás révén nyerhető előnyök érvényesülését elősegítik illetve akadályozzák.

Az integrációs versenyképesség a két- vagy többoldalú nemzetközi kapcsolatok azon tényezőinek összessége, amelyek befolyásolják a közös piacon racionálisan tevékenykedő vállalatok hatékonyságát.

A *tényleges vagy effektív piacméret* fogalma szorosan kapcsolódik az integrációs versenyképességhez. Jelen írásban a tényleges piacméret bevezetése annak a különbségnek a megvilágítására szolgál, ami egy integrált piac és egy olyan piac között áll fenn, amelyen a résztvevők különböző csoportjait mesterséges kereskedelmi akadályok (termékek és erőforrások szabad áramlásának akadályai, különböző szabványok, különböző előírások, stb.) választják el. Az effektív piacméret azt a piaci kapacitást jelöli, amelyen a vállalatok azonos feltételek mellett jelenhetnek meg, további alkalmazkodási költségek (pl. vámok, eltérő előírásoknak való megfelelés költsége) nélkül. Amennyiben az említett akadályokat nem sikerül megszüntetni, akkor a közös piac csak *névleges vagy nominális piacméretként* értelmezhető.

AZ INTEGRÁCIÓS VERSENYKÉPESSÉG ELEMEI

Az integrációs versenyképesség vizsgálatához, gyakorlati jelentőségének felméréséhez a magyar-olasz bilaterális kapcsolatokat vizsgáltam meg esettanulmányként. Az esettanulmány három komponensből tevődött össze: 1, az esettanulmány legnagyobb részét a kétoldalú kapcsolatokban érintett magyar és olasz vállalatok és egyéb szervezetek képviselőivel készített interjúk teszik ki, 2, emellett kitért a vizsgálat a kétoldalú kapcsolatokat jellemző statisztikákra; 3, elemezte a jogszabályi háttér nyújtotta lehetőségeket. Az esettanulmány az alábbi tényezők meghatározó szerepére világított rá:

1. Az ún. *nem vám jellegű korlátozások* a vámok lebontása után is súlyosan akadályozhatják a közös piac egységes működését. A fizikai, technikai és fiskális akadályokat eltörlő irányelv hatályba lépését követően a tagállamok újabb eszközöket találtak az uniós kereskedelem akadályozására nemzeti érdekek védelmében. Példaként említhető bizonyos egészségügyi előírások indokolatlan alkalmazása. Még ha az eszköz alkalmazásának indokolatlanságát sikerül is bizonyítani, az átmeneti időszakban jelentős mértékben torzíthatja a kereskedelmet.
2. A számos különböző nyelvet használó Európai Unió esetében különösen lényeges a *nyelvismeret*. Két szalon érdemes vizsgálni: egyrészt azt, hogy mennyire tudott meghonosodni egy közös közvetítő nyelv (általában az angol) illetve, hogy annak ismerete mennyire terjedt el a gazdaságok szereplői között. Célszerű vizsgálni azt is, hogy egymás nyelvét mennyire ismerik az érintett gazdaságok. Bizonyos esetekben ez kiküszöbölheti a közvetítő nyelv szükségességét.
3. Fontosnak bizonyult a két ország valutája közötti kapcsolat, az *árfolyam* is. Két szempontot lehetett ezen belül kiemelni: az árfolyamok stabilitását valamint az esetleges változások kiszámíthatóságát.
4. Az esettanulmány tapasztalatai azt mutatták, hogy a *helyi menedzsment minőségének* is meghatározó szerepe van. Még a kitűnő szakmai felkészültséggel bíró hazai menedzserek sem helyettesíthetik a célszág viszonyai között jobban kiigazodó helyi szakemberekkel való együttműködést.
5. A nemzeti piacokra töredezett Európai Unió öröksége megköveteli a *pozitív diszkrimináció alkalmazását a külföldi kapcsolatokat kiépítő vállalatok irányába*. A vállalatok ösztönzése történhet direkt (hitelek, garanciák vállalása, stb.) és indirekt módon (pl. információs szolgáltatások). A vonatkozó nemzeti politikák és intézmények uniós szintű koordinációja szükséges a verseny torzításának elkerülése érdekében.
6. Ahogy a nemzeti intézményrendszer elősegíti a belső gazdasági kapcsolatok működését, úgy kell a *nemzetközi (két- és többoldalú) intézményrendszernek* is elősegítenie a nemzetközi gazdasági kapcsolatok intenzifikálódását. Példaként említhető a nemzetközi szabadalmi hivatal, a nemzetközi statisztikák, a különböző érdekképviselői szövetségek nemzetköziesedése, az egyetemek nemzetközi együttműködése, stb. Ennek a meglehetősen széles dimenzión értelmezett intézményrendszernek alkalmasnak kell lennie arra, hogy egy hatékonyan működő egységes piac háttereként funkcionáljon. A fejlesztéséhez szükséges forrásokhoz a nemzeti intézmények átalakítása (integrálása) jelenthet alapot.

7. A *minőségi tanúsítványok alkalmazásának elterjedtsége* ugyancsak meghatározó eleme a két- és többoldalú kapcsolatok fejlődésének. A tanúsítvány a termék minőségét garantáló referencia, ami képes kiküszöbölni a nemzetközi együttműködés egyik legjelentősebb akadályának számító információs deficitet.
8. A európai szintű nemzetközi együttműködésekkel szemben alkalmazott pozitív diszkrimináció egyik legfontosabb eszközét *az EU különböző intézményei által meghirdetett és támogatott programok* jelentik. Az esettanulmány során készített interjúk szinte kivétel nélkül aláhúzták a közösen végzett tevékenységnek a jelentőségét. Ennek során ismerhető meg a külföldi partner, ez jelentheti a további (már önkéntesen kezdeményezett) együttműködések alapját. Az uniós programoknak tehát a meghirdetett célkitűzés mellett további feladata, hogy a nemzetközi együttműködések kezdő lépésének megtételéhez szükséges ösztönzést az érintett szereplőknek megadja.
9. Minőségi ugrást jelent az integrálódás folyamatában, ha nem csak a nagyvállalatok, hanem a kis- és középvállalati szektor is szervesen bekapcsolódik az integrációs folyamatba. Ennek rendszerint az érintett vállalatok számára jelentős nagyságú belépési költsége van (információk gyűjtése, kapcsolatok kiépítése, adminisztratív teendők, stb.). Fontos szerephez jutnak emiatt *a kis- és középvállalatok különböző érdekképviseleti szervezetei*, amelyek koncentráltan, a költségeknek a tagok közötti szétosztásával tudják végrehajtani ezeket az egy-egy kis- és középvállalat számára rendszerint túl költségesnek bizonyuló feladatokat. A szövetségekkel szemben az integrációs versenyképesség szempontjából két lényeges kritérium merül fel: 1, kellően erősnek kell lenniük, megfelelő nagyságú taglétszám mellett minőségi szolgáltatásokat nyújtva; 2, összhangban a globális és európai változásokkal fokozott hangsúlyt kell helyezniük saját nemzetköziesedésükre. A jövőben várhatóan csak úgy tudnak hozzájárulni a kis- és középvállalatok fejlődéséhez, ha a második kritériumra is kiemelt hangsúlyt helyeznek. E folyamat jól illeszkedik a (z integrációs) versenyképességének növelését célul kitűző Európai Unió programjába.

Az integrációs versenyképesség vonatkozásában a pozíciók értékelése illetve a gazdaságpolitikai következtetések levonása igényli egy olyan mérhető változókra építő modell felállítását, amely összehasonlíthatóvá teszi a különböző térségek eredményeit és orientálja a gazdaságpolitikai beavatkozásokat. Erre alkalmas lehet a World Economic Forum (WEF) és az IMD által az egyes nemzetgazdaságok versenyképességének mérésére kialakított módszernek az adaptálása az integrációs versenyképesség faktoraihoz. A felsorolt tényezők mindegyikéből mennyiségileg vagy minőségileg mérhető változó(k) képezhető(k). A mennyiségi változók esetében statisztikai adatok (pl. angolul beszélők aránya), a minőségi változók esetében pedig a legfőbb érintettekkel, a vállalati vezetőkkel készített interjúk sztenderdizált skálák révén számszerűsítik a bemutatott változókat. Az integrációs versenyképességet magyarázó változók itt bemutatott köre nem teljes. Arra törekedett az esettanulmány, hogy összegyűjtse azokat a tényezőket, amelyek a vizsgálat több fázisában is kiemelésre kerültek. Az eddigi elemzések alapján ezek a faktorok gyakorolják a legnagyobb befolyást az integrációs versenyképességre. További szempontok alapján a tényezők köre tovább bővíthető és árnyalható, illetve ágazatok vagy térségek kiemelése révén szűkíthető, pontosítható (és operacionalizálható) is.

ÖSSZEFOGLALÓ

A Véleményben leírtak egy olyan logikai modellt vázoltak fel, amelynek célja az Európai Unió versenyképességét meghatározó összefüggések keretbe foglalása. A modell az uniós és tagállami versenyképesség befolyásolására képes gazdaságpolitika szempontjából vizsgálódik. Bemutatja, hogy a tagállamok versenyképessége szorosan kapcsolódik az uniós versenyképességhez. Célszerű tehát a hazai gazdaságpolitikának is figyelemmel kísérni az uniós versenyképességi folyamatokat és politikát és az indokolt pontokon alkalmazkodni ahhoz, különben a közös piac nyújtotta előnyök nem realizálhatók. A tagállami és az uniós szint összekapcsolása céljából került bevezetésre az integrációs versenyképesség fogalma. Ez az ország nemzetközi kapcsolatainak alakulását és alakítását értékeli a versenyképesség szempontjából.

Az integrációs versenyképesség tehát nem kizárólag az Európai Unió vonatkozásában értelmezhető, hanem az egyes tagállamokat illetően is. A tagállamok versenyképessége szempontjából is meghatározó jelentőséggel bír, hogy vállalataik nagy (és egységes) piacon működhessenek, kihasználva annak minden előnyét. Természetesen a nemzeti érdekek alapján felmerülhet rövid távon átmeneti korlátozások alkalmazásának szükségessége is, ezeknek azonban meghatározott célok alapján jól körülhatároltnak kell lennie mind terjedelemben, mind pedig időben. Túl azon, hogy az európai érdekeket képviselő uniós versenypolitika éberrel őrökölje a szabályok betartása felett, hosszabb távon ez a hazai vállalatok, a hazai gazdaság érdeke is.