

A nemzetgazdaság nemzetközi versenyképessége: értelmezések, mutatók és néhány tanulság

OBLATH GÁBOR – PÉNZES PETRA

*Jóllehet a magyar gazdaság „nemzetközi versenyképessége” (annak javítása) mind a kinyilvánított gazdaságpolitikai törekvéseknek, mind pedig a gazdaságpolitikáról folyó szakmai eszmecseréknek a homlokterében áll, meglepően kevés figyelemben részesül az a körülmény, hogy a nemzetgazdasági szintű versenyképesség a közgazdaságtan kevésbé precíz, többféle jelentéssel bíró fogalmai közé tartozik. Írásunkban először abban a kérdésben fejtjük ki véleményünket, hogy egyáltalán értelmezhető-e a nemzetgazdasági szintű versenyképesség, majd arról szólnunk: mit nem jelent, illetve mi mindent jelenthet ez a fogalom. A lehetséges értelmezéseket ismertetve bemutatjuk a hazai gazdaság egyes versenyképességi mutatóinak alakulását, s eközben néhány nemzetközi összehasonlításra is kitérünk. Végül néhány tanulságot fogalmazunk meg arra nézve, hogy rövidebb és hosszabb távon a gazdaságpolitika számára melyek lehetnek és melyek nem (vagy csak korlátozottan) lehetnek a hazai versenyképesség javításának eszközei.**

A nemzetgazdasági versenyképesség fogalmának értelmezhetősége és kétféle félreértelmezése

Értelemzhetőség

Az a kérdés, hogy a makroszintű versenyképesség – egy ország külgazdasági versenyképessége – egyáltalán releváns fogalom-e, Paul Krugmannak [1994] a „nemzetek versenyképessége” koncepcióját ért alapvető bírálata nyomán került a szakmai köztudatba, és vált viták tárgyává. *Krugman* legfontosabb állítása úgy szólt, hogy az országok a nemzetközi kereskedelemben nem úgy vesznek részt (s így nem is versenyeznek abban az értelemben), mint az egyes vállalatok egyes termékek piacain. Érvelése szerint a vállalatok között (mikroszinten) a szó szoros értelmében vett verseny folyik, amely (rövid távon) nullaösszegű játékként is felfogható – amit az egyik cég a piaci részesedéséből nyer, azt a másik elveszíti –, az országok közötti kereskedelem azonban nem tekinthető nullaösszegű játéknak. *Krugman* főként azért tartja tévesnek ezt a felfogást,

* Ez az írás a Gazdasági Minisztérium megbízásából készített, „Versenyképesség, felzárkózási képesség egyes EU-hoz csatlakozó országokban, főként Lengyelországban, Csehországban, Szlovákiában és Szlovéniában” című, *Somogyi Dorottya* által szerkesztett tanulmány első fejezetén alapul. Az első fejezet készítésében a szerzők mellett részt vett *Bartha Attila, Morvai Gyula* és *Szőrfi Béla*.

Oblath Gábor, az MNB monetáris tanácsának tagja és a Kopint-Datorg Rt. tudományos tanácsadója.
Pénzes Petra, a Kopint-Datorg Rt. kutatója.

mert a nemzetközi kereskedelem bővülésén minden ország jól jár, továbbá az országok közötti gazdasági interakcióknak nem a rivalizálás, hanem a kooperáció a fő jellemzőjük (példa erre az ágazaton belüli kereskedelemnek a világkereskedelmet meghaladó növekedése).

Krugmannak a makrogazdasági versenyképesség fogalmát ért bírálatait 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 „iparpolitika” címén protekcionista lépéseket szorgalmaztak. *Krugman* – teoretikus lévén – úgy vélhette, hogy az általa vitatott gazdaságpolitikai törekvésekkel úgy szállhat szembe a legeredményesebben, ha a mögöttük meghúzódó közgazdasági alapfogalomnak, magának a versenyképességnek az érvényességét kérdőjelezi 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. Már csak azért sem, mert a versenyképesség javításának szándéka világszerte gyakran éppen a vitatott törekvésekkel ellentétes igyekezetet, nevezetesen a *külgazdasági liberalizálást, a protekcionizmus leépítését támasztotta alá*.¹

A nemzetgazdasági versenyképességet tehát értelmes és releváns fogalomnak tartjuk. Csupán arra utalunk: egy ország nemzetközi versenyképessége nyilvánvalóan gyengülhet, ha rögzített (vagy nominálisan felértékelődő) árfolyam mellett a partnerekénél lényegesen gyorsabban emelkedik ár-, illetve költség szintje, és – emiatt vagy más okokból – csökken termékeinek nemzetközi piaci részesedése. Mielőtt azonban a versenyképesség négy közgazdaságilag érvényes értelmezését bemutatnánk, érdemes röviden kitérni két olyan közkeletű interpretációjára is, amelyet *alkalmatlannak ítélnék*. Az egyik a folyó fizetési mérleg (illetve a külkereskedelmi mérleg), a másik pedig a működőtőke-beáramlás versenyképességi mutatóként való felhasználása.

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

Nemcsak a sajtóban, hanem szakmai írásokban is gyakran találkozhatunk azzal a felfogással, amely szerint az mutatja valamely ország (például Magyarország) nemzetközi versenyképességének megrendülését, hogy

- a) romlik az ország folyó fizetési (külkereskedelmi) mérlege;
- b) mérséklődik az országba irányuló működőtőke-beáramlás.

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

a) A folyó fizetési (külkereskedelmi) mérleg romlása a hazai exportszektorba történő beruházások fellendülésének, vagy olyan szerkezetű fiskális expanzióknak 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 tükrözhet, amelyek a versenyképesség

¹ Lásd például: *Boltho* [1996].

későbbi javulását készíthetik elő. Lehetséges persze másfajta kombináció is: a háztartások, illetve az állam fogyasztási kiadásainak expanziója ugyancsak okozhatja a folyó fizetési (külkereskedelmi) mérleg romlását. Az utóbbi esetben csakugyan gyengülhet az ország (hosszabb távú) versenyképessége, ilyenkor mégsem egyszerűen arról van szó, hogy a versenyképesség romlása miatt nő a külső egyensúlyhiány, hanem arról, hogy versenyképesség és a külső egyensúly romlásának közös oka van: a hazai fogyasztási kiadások expanziója, illetve a megtakarítások visszaesése. A lehetőségek egyenkénti számbavétele nélkül is megállapítható: *önmagában* a folyó fizetési mérleg romlásából nem adódnak közvetlen következtetések arra nézve, hogy a gazdaság versenyképessége romlott, változatlan maradt vagy pedig javult-e. Ennek természetesen az a közismert makrogazdasági mérlegazonosság áll a háttérben, amely szerint a külső egyensúly változása az egyes belföldi (háztartási, vállalati és államháztartási) szektorok beruházási-megtakarítási pozíciója összevont változásának a tükröképe. Makrogazdasági szinten az összes hazai megtakarítás és összes beruházás különbsége határozza meg a folyó fizetési mérleg egyenlegét, és a körülményektől függ, hogy e különbség mögött ott áll-e a versenyképesség (múltbeli) változása, illetve az, hogy a jelenlegi különbség előrevetíti-e a versenyképesség jövőbeni változását.

b) A működőtőke-beáramlás (FDI) abszolút, illetve relatív (más, hozzánk hasonló országokhoz viszonyított) bruttó összege nagyon sok tényezőn múlik: egyebek mellett a globális működőtőke-kínálaton, a belföldi privatizáció alakulásán, a hazai beruházási légkörön (amely viszont erősen függ a külső keresletől). Vagyis *önmagában* az, hogy csökken a működőtőke-beáramlás összege (relatív nagysága), *nem jelenti* a gazdaság nemzetközi versenyképességének romlását.² A működő tőke beáramlásával kapcsolatban is ugyanazt kell hangsúlyozni, amit a folyó fizetési mérleg alakulását illetően megállapítottunk: sok egyéb mellett a versenyképesség változása is okozhatja a működőtőke-beáramlás változását. Ám a működő tőke fokozottabb vagy lanyhább beáramlása semmiképpen sem azonosítható a nemzetgazdasági versenyképesség (már bekövetkezett) javulásával, illetve romlásával. Ellenben – széles körű nemzetközi tapasztalatok alapján³ – okkal valószínűsíthető, hogy az ilyen természetű 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 magának a versenyképességnek a változásával. A továbbiakban a versenyképesség közgazdaságtanilag megalapozható négyféle értelmezését és azok összefüggését mutatjuk be.

A versenyképesség értelmezései és mérési módjai: négy megközelítés

Szélesebb (eklektikus) megközelítésen alapuló komplex mutatók

Elsőként a versenyképességnek egy olyan értelmezéséről – helyesebben az értelmezések olyan halmazáról – szólnunk, amely átmenetet képez a versenyképesség mikro- és makroszemponitú, illetve „üzleti” és „tudományos” megközelítései között. A World Economic Forum (WEF) „The Global Competitiveness Report” (GCR) című kiadványa,

² Ami a kérdés hazai vonatkozásait illeti, nem lehet eltekinteni attól, hogy Magyarországon eddig rosszul mérték a bruttó működőtőke-beáramlást, mert a visszaforgatott profit összege nem szerepelt a publikus adatban. 2004-től ez a tétel is megjelenik a fizetési mérlegben, és mintegy 2 százalékponttal megemeli a működőtőke-beáramlásnak, illetve a folyó fizetésimérleg-hiánynak a GDP-hez mért arányát.

³ A működőtőke-beáramlás és versenyképesség kapcsolatáról lásd például a következőkben részletesebben is tárgyalandó The Global Competitiveness Reportot (WEF, 2002–2003).

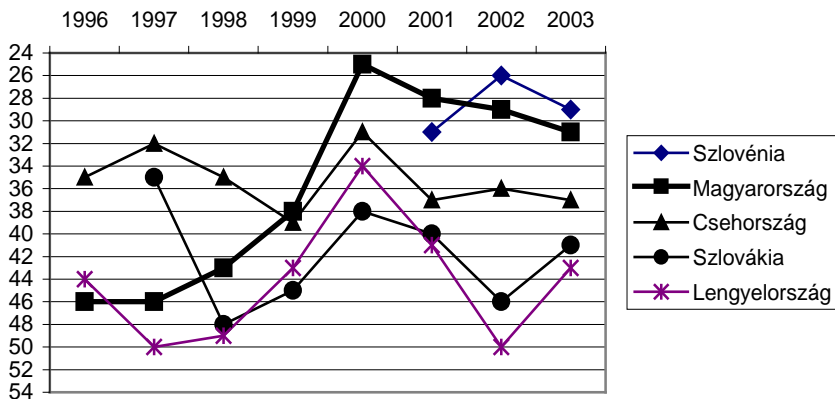
valamint az Institute for Management Development (IMD) „The World Competitiveness Report” (WCR) című kötete reprezentálja e megközelítést, amely – minden él nélkül – okkal tekinthető eklektikusnak. E kiadványok ugyanis számos részadat (makro-, mikro-, gazdaságpolitikai és intézményi mutató), továbbá sokféle vélemény összesúlyozásával publikálnak olyan szintetikus indexeket, amelyek alapján évenként sorba rendezik az egyes országokat. A WEF által készített GCR kétféle összevont versenyképességi indikátort is közzétesz: az egyiket „Growth Competitiveness Index”-nek (GCI), a másikat „Microeconomic Competitiveness Index”-nek (MCI-nak – a korábbi kiadványokban: „current competitiveness”- nek, CCI-nek) nevezik. Az előbbit (GCR) a gazdaság *növekedési potenciálját*, az utóbbit (GCI vagy MCI) pedig a gazdaság *termelékenységi szintjét* meghatározó tényezők összességéeként határozzák meg.⁴

Mivel a növekedési potenciált és a termelékenységet meghatározó tényezőket nagyon gazdag elméleti és empirikus szakirodalom vizsgálja, korántsem magától értetődő, hogy e kiadványokban ismert és alaposan tanulmányozott közgazdasági fogalmakat „versenyképességnek” keresztelnek át. A magyarázat alighanem abban keresendő, hogy a GCR szerzői tudatosan arra törekedtek: közelítsék egymáshoz, illetve kombinálják a közgazdaság-tudomány és az üzleti szemlélet (a kiadvány fő olvasói körének) szempontjait. Mind az eklektikus („szélesebb”) megközelítés, mind pedig az annak eredményeként keletkezett versenyképességi indexek okkal bírálhatók⁵ – ez azonban nem változtat azon, hogy a közzétett szintetikus mutatók (különösen pedig a részindexek) hasznos ismereteket nyújtanak arról, hogy egyes országok hol állnak (pozícióik hogyan változtak) egymáshoz viszonyítva olyan jellemzőket tekintve, amelyek fejlődési kilátásaikat, termelékenységük, illetve versenyképességük alakulását befolyásolhatják.

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

1. ábra

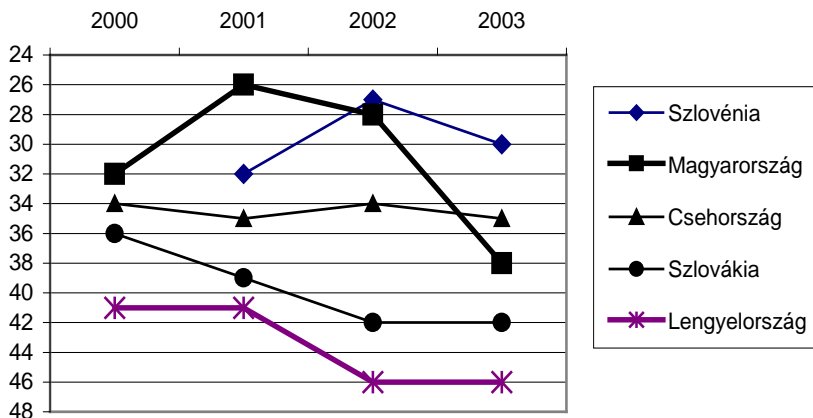
WEF–GCR: helyezések a „növekedési versenyképesség index” (GCI) alapján
(5 EU-jelölt ország helyezése – fordított skála)



⁴ „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...” (WEF, 2002–2003, XVII. o.)

⁵ Lásd például: Lall [2001]

WEF–GCR: helyezések a „mikrogazdasági versenyképesség index” (MCI) alapján
(5 EU-jelölt ország helyezése – fordított skála)



Forrás: World Economic Forum: The Global Competitiveness Report (különböző számok).

Az 1. ábrából látható, hogy a kilencvenes évek második felében az összehasonlított kelet-közép-európai országok helyezése általában javult a „növekedési versenyképesség” tekintve. Magyarország előretörése ebben az időszakban kifejezetten látványos volt, ellenben Csehország relatív pozíciója romlott. 2000-től Magyarország évről évre hátrább csúszott, de ebben 2002-ig korántsem volt egyedül: Csehország és (a csak 2001 óta szereplő) Szlovénia kivételével a többi ország is hátrébb került. A 2003. évi helyezések szerint Magyarország ismét lejjebb sorolódott a ranglistán, viszont Lengyelország és Szlovákia feljebb lépett. Mindezekkel többé-kevésbé összhangban vannak a „mikrogazdasági versenyképesség” jelző 2. ábra alapján kirajzolódó irányzatok; 2001 után Magyarország pozíciója ez utóbbi mutató alapján is gyengült.

E rangsorváltozásoknak – különösen az évenkénti kisebb átrendeződéseknek – önmagukban nem szabad túlzott jelentőséget tulajdonítani. Az irányzatokra azonban érdemes odafigyelni, különösen akkor, ha azok más – szakmailag kidolgozottabb – módszerek jelzéseivel egybevágnak. Nem tekinthetünk el attól sem, hogy e bizonytalan megalapozottságú mutatók és rangsorok akár az országok versenyképességét befolyásoló gyakorlati erővé is válhatnak, amennyiben üzleti (befektetői) döntésekre is hatással lehetnek. Ellenben Magyarország esetében az irányzatok mellett a szinteket sem árt nyomon követni: az 1. ábrából látható, hogy a relatív versenyképesség háromévi gyengülése sem szüntette meg „abszolút” előnyünket három összehasonlított országgal szemben. Amint később kifejtjük majd, a fajlagos bérköltségek szintjének vizsgálata alapján hasonló következtetésre jutottunk.

A GCR versenyképességi indexeinek összetevői⁶

Az ún. *növekedési versenyképesség* a technológiai versenyképességet, a közintézmények működését és a makrogazdasági környezeti feltételeket foglalja magában. A technológiai versenyképesség szempontjából Csehország, Magyarország és Szlovénia számos jelenlegi EU-tagállamot is megelőz. Előbbi két ország jó technológiai transzferbefogadóképességének, Szlovénia ugyanakkor elsősorban autonóm innovációs képességének köszönheti gyors technológiai felzárkózását. A közintézmények működése (a jog- és szerződésbiztonság, illetve átlátható korrupciómentes államigazgatás) szempontjából viszont Szlovénia kivételével valamennyi kelet-közép-európai ország gyengén teljesít; Csehország, Szlovákia és Lengyelország versenyképességét különösen gyengíti a bürokratikus szervezetek nem hatékony, korrupcióval átszótt működése. A makrogazdasági környezet tekintetében sem áll az öt ország azon a szinten, amit a felzárkózás sebessége vagy a vállalati teljesítmények javulása sugallna. Az árfolyam stabilitásával mindegyik országnak problémája volt a közelmúltban, emellett a költségvetési deficit is növekvő tendenciát mutat. A *mikrogazdasági versenyképességet* tekintve is – közvetlenül Magyarországot megelőzve – Szlovénia az éllovas. A vállalati működés és a nemzeti üzleti környezet jórészt párhuzamosan fejlődik az öt országban, és ez tükrözi a gazdasági fejlettség szerinti sorrendet. Figyelemre méltó, hogy mind az öt ország egyértelműen kedvezőbb pozíciót foglal el a mikrogazdasági versenyképesség szerinti rangsorban, mint a növekedési versenyképesség alapján.

*Értelmezés és mérés a következmények oldaláról:
a piaci részesedés változása és felbontása*

Az eklektikus megközelítéseken túllépve mindenekeelőtt 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 „feltártult következményei” felől igyekszünk megragadni. Ebben az esetben magát a versenyképességet (változását) egyfajta fekete doboznak tekintjük, s az outputjából következtetünk arra, hogy mi történt a doboz belsejében.⁷

De vajon mi lehet egy ország versenyképesség-változásának az „outputja”? Korábban amelltt érveltünk, hogy sem a folyó fizetési (azon belül: a külkereskedelmi) mérleg, sem pedig a működőtőke-beáramlás változása *önmagában* nem tekinthető annak. Ha viszont – a fentebb hivatkozott *Paul Krugman* felfogásától eltérően – feltételezzük, hogy a mikrogazdasági versenyképesség-változások nemzetgazdasági aggregátuma közgazdaságilag értelmezhető, akkor az ország versenyképességének változását a lehető *legtágabban* az ország termelése (GDP-je) világgazdasági részesedésének változásával azonosíthatnánk – nyilván ez a megfontolás húzódik meg a WEF „növekedési versenyképességi indexe” mögött. Arra is utaltunk azonban: a túlságosan tág értelmezés arra vezet, hogy a közgazdaságtan egyes alapfogalmait – az adott esetben a GDP relatív növekedési ütemét – egyszerűen (és indokolatlanul) átkereszteljük.

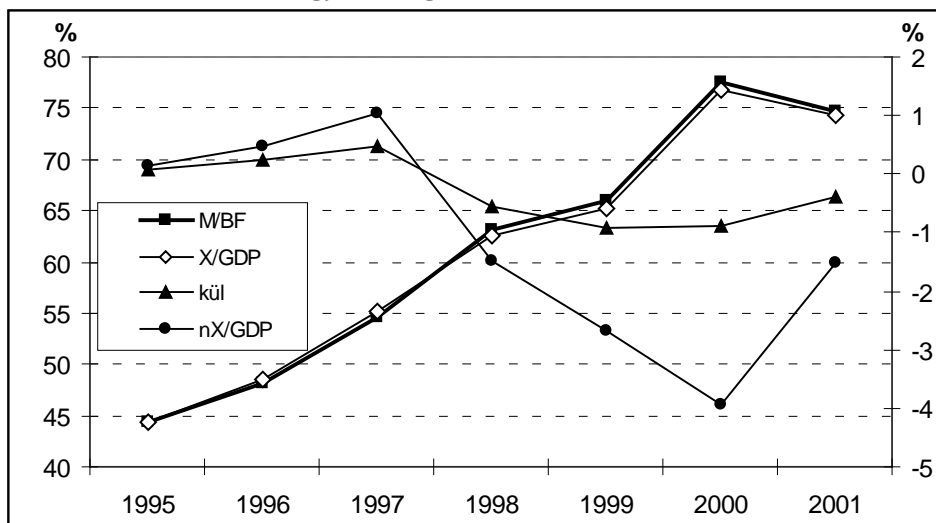
⁶ A keretes írás a Kopint-Datorg [2003] tanulmányának Bartha Attila által készített alfejezetén alapul.

⁷ A nemzetközi kereskedelem elméleteire épülő empirikus vizsgálatokon belül nagy hagyománya van annak az irányzatnak, amely a statisztikákból feltáruló következmények alapján igyekszik azok hátterét azonosítani. Voltaképpen ez a Balassa Béla által bevezetett „feltártult komparatív előny” (revealed comparative advantage) fogalmának és az arra épülő empirikus vizsgálatoknak az alapja. (Lásd: *Balassa*, 1965.)

Ezért a nemzeti versenyképesség változásának következményét célszerű szűkebben definiálni, mégpedig az ország *kivitelének* nemzetközi piaci részesedése változásaként. E megközelítés pártolói gyakran marasztalják el abban, hogy megfeledeknek a hazai termelés belföldi piaci részesedéséről. Természetesen 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 „importbephatolás” bármely mutatóját csak úgy érdemes/értelmes vizsgálni, hogy egyidejűleg az „exportkíhatolás” indikátorait is tekintetbe vesszük. Az import (hazai) piaci részesedésének legáltalánosabb mutatója az áru- és szolgáltatásimportnak a belföldi felhasználáshoz viszonyított aránya; az exportorientáció pedig az áru- és szolgáltatáskivitelnek a GDP-hez viszonyított arányával mérhető. A 3. ábra – illusztrációként – e két 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 importbephatolás (M/BF) folyó áron (bal skála); a kettő különbsége és a nettó export [(X-M)/GDP] (jobb skála) Magyarországon 1995–2001 között



Forrás: KSH [2003] alapján saját számítás.

A 3. ábra egyrészt azt illusztrálja, hogy az importnak a belföldi felhasználáshoz viszonyított aránya a versenyképesség szempontjából önmagában értelmezhetetlen (ezáltal annak ellentettje, a „hazai termelés belföldi piaci részesedése” sem értelmezhető). Az import részesedése a hazai felhasználásban Magyarországon hat év alatt 45-ről 75 százalékra emelkedett (a belföldi termelés részesedése 55-ről 25 százalékra csökkent), ami látszólag a versenyképesség drámai romlását jelzi. Csakhogy e közben a termelés exportorientáltsága is csaknem ugyanilyen arányban változott.⁸ Az ábra egyszersmind azt is illusztrálja, hogy az exportorientáció és az importbephatolás mutatószámainak a kü-

⁸ E rendkívül magas (a korábban közöltéknél jóval magasabb) mutatók elsősorban az árukereskedelemnek és az idegenforgalomnak a korábbinál átfogóbb számbavételéből erednek.

lönbsége kissé tompítva ugyan, de csaknem pontosan követi az áru és szolgáltatás külkereskedelmimérlég-egylenegét (a nettó export $[nX/GDP]$ alakulását) – amelyről korábban kimutattuk, hogy nem tekinthető a versenyképesség mutatójának. Az ábra tehát sokféle információt tartalmaz, de abból éppen a lényeg hiányzik: miközben nőtt az export részesedése a hazai kibocsátásban, hogyan alakult részesedése a külföldi piacon? Márpedig erre a kérdésre is válaszolni kell, ha tisztázni akarjuk, hogy a „versenyképességnek” nevezett fekete doboznak mi lehetett az outputja.

Ezzel vissza is térünk 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 kérdésekre ütközünk: milyen szélesen definiáljuk az exportot? Mely piacokra irányuló kivitel részesedésváltozása alapján értelmezzük 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. Elméletben az ország áru- és szolgáltatás-kereskedelmi kivitelének a világ – hasonlóan értelmezett – beviteléhez viszonyított aránya lenne az ideális mutató. De egyrészt jól tudjuk, hogy a szolgáltatásforgalom számbavételét alapvető bizonytalanságok övezik, másrészt pedig azt is, hogy a kelet-európai országok számára nem a „világ”, hanem az Európai Unió jelenti a meghatározó külső piacot. Eppen ezért a továbbiakban a kelet-közép-európai országok versenyképesség-változásának következményeiről az EU extern (illetve Európából származó extern) áruimportjában való részesedésük alapján igyekszünk képet adni.

A versenyképesség változásának következményeihez egy lépéssel közelebb jutunk, ha figyelembe vesszük, hogy a teljes kivitel piaci részesedése két különböző okból emelkedhet. Egyrészt azért, mert az export szerkezete olyan termékcsoportokra összpontosul, amelyek iránt a külső kereslet az átlagosnál gyorsabban bővül – a piaci részesedés ebből eredő gyarapodását nem tekinthetjük a versenyképesség (változása) megnyilvánulásának. Másrészt azért, mert egyes termékcsoportok kivitele gyorsabban nő, mint azok külső kereslete – voltaképpen ezt tekinthetjük a versenyképesség javulása eredményének. Mindezek alapján egy ország kivitelének változása három komponensre bontható.⁹

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

ahol: ΔX az export változása folyó áron, $\Delta M/M$ pedig a külső piac méretének relatív változása. A *strukturális hatás* – ha pozitív – azt mutatja, hogy ΔX -hez mennyiben járult hozzá az a körülmény, hogy az export olyan termékcsoportokra (esetleg országokra) koncentrálódik, amelyek iránt (ahol) az átlagosnál gyorsabban nőtt a kereslet. A változásnak azt a részét tekinthetjük a „*versenyképességi hatás*” folyamányának, amelyet a teljes piac bővülésével, valamint „strukturális hatásokkal” nem lehet megmagyarázni. (Az alábbi keretes írás tartalmazza a statisztikai adatokon alapuló dekompozícióhoz szükséges algebrai formulákat.)

⁹ E dekompozíciós technikát shift and share (S/S) analysisnak, illetve constant market share (CMS) analysisnak szokták nevezni. A módszerhez kapcsolódó elméleti megfontolásokról lásd például: *Laursen* [1998] és *Merkies–Meer* [1988] írásait, gyakorlati alkalmazást lásd: *Hamar* [1971].

Az exportnövekmény formális dekompozíciója

Az alábbiakban formálisan is bemutatjuk, hogyan bontható fel az exportnövekmény három komponensre. A változást (a növekményt) Δ -vel jelölve:

$$\Delta X_i = \sum_i \Delta x_{ij} = \sum_i x_{ij} (\Delta M / M) + \sum_i x_{ij} [(\Delta M_j / M_j) - (\Delta M / M)] + \sum_i x_{ij} [(\Delta x_{ij} / x_{ij}) - (\Delta M_j / M_j)]$$

ahol: az i index az országot, j pedig a termékcsoportot (iparágat), X az exportot, M pedig a külső piacot, vagyis az importot jelöli. Eszerint X_{ij} i ország j termékcsoportjának exportját, M_j pedig j termékcsoport összes importját jelöli. A fenti képletben az első tag

$$\sum_i x_{ij} (\Delta M / M)$$

mutatja az általános piacbővülés hatását; a második tag

$$\sum_i x_{ij} [(\Delta M_j / M_j) - (\Delta M / M)]$$

adja meg a „strukturális hatást”, végül a harmadik tag, vagyis a „maradék”

$$\sum_i x_{ij} [(\Delta x_{ij} / x_{ij}) - (\Delta M_j / M_j)]$$

a versenyképességi hatást mutatja.

Az 1. táblázat a fentiekben bemutatott dekompozíciós technika egyfajta alkalmazását illusztrálja egy korábbi tanulmány eredményeit reprodukálva. A táblázatban a kelet-közép-európai (KKE) országok *feldolgozóipari* kivitelének az EU *teljes* extern feldolgozóipari importján belüli pozícióváltozásának tényezői szerepelnek.

1. táblázat

Az EU-ba irányuló kelet-közép-európai feldolgozóipari export változásának felbontása: a versenyképességi hatás számszerűsítése (1995–2000)

	Exportnövekedés 1995=100	1995–2000			
		Export- növekmény Millió euró	Piacbővülés	Szerkezeti hatás Százalékban	Verseny- képesség
Bulgária	173	1 232,3	63	-14	52
Csehország	247	12 257,7	31	-4	73
Magyarország	296	13 889,4	24	-2	78
Lengyelország	199	10 794,8	46	-6	59
Románia	227	4 131,4	36	-5	68
Szlovákia	227	3 783,6	36	-5	68
Szlovénia	145	1 889,0	102	-7	5
Észtország	371	2 111,9	17	-2	85
Lettország	188	762,2	52	-5	52
Litvánia	228	1 161,5	36	-6	70
10-ek összesen	227	52 014	36	-4	68
Memo: EU extern import	146				

Forrás: Oblath–Richter [2002].

A magyar gazdaság feldolgozóipari teljesítménye 1995 és 2000 közötti időszakban kimagasló volt: egyedül Észtország feldolgozóipari exportnövekedése volt gyorsabb, illetve csak ennek az országnak az esetében volt jelentősebb a versenyképességi tényező szerepe az összehasonlított országok között. Fel kell azonban hívni a figyelmet arra, hogy a dekompozíció eredményeként adódó „versenyképességi hatás” statisztikailag kimutatott jelentősége nemcsak attól függ, hogy melyik időszakot vizsgáljuk, hanem attól is, hogy *a*) a teljes exportra (vagy annak csupán egy részére, ebben az esetben: csak a feldolgozóiparra) irányul-e az elemzés, *b*) az importőr régió teljes beviteléhez (vagy annak csak egy részéhez) viszonyítunk-e, végül pedig *c*) mennyire dezaggregált az elemzés (hány termékcsoport kivitelét/bevitelét) elemezzük. A fenti összehasonlítás a feldolgozóipar 14 ágazata kivitelének az EU összimportjával történt egybevetésén alapult. A következőkben egy másfajta és frissebb elemzés eredményeit mutatjuk be.

Öt kelet-közép-európai ország exportnövekményének dekompozíciója és a versenyképességi hatás összehasonlítása 1997–2002 között

Az előbb ismertetett dekompozíciós technika segítségével a továbbiakban azt vizsgáljuk, hogy Magyarország és négy további kelet-közép-európai ország EU-ba irányuló kivitelének növekedéséhez mely tényezők járultak hozzá. Elsősorban a „versenyképességi hatás” számszerűsítésére, és annak országok közötti összehasonlítására fordítunk figyelmet. Az elemzést az 1997 és 2002 közötti időszakra végeztük el, azon belül két részperiódust elkülönítve (1997–1999, illetve 1999–2002). Mivel ebben az időszakban az EU teljes extern importjának változását jelentősen befolyásolták olyan tényezők, amelyek az öt ország viszonylagos teljesítményétől függetlenek (elsősorban az európai valutáknak – majd az eurónak – a dollárral, illetve az ázsiai valutákkal szembeni árfolyammozgásairól van szó), az öt ország „exportteljesítményének” tényezőit nem a teljes EU extern importhoz, hanem csak az Európából származó extern importhoz viszonyítva értékeltük. Az elemzést viszonylag széles aggregátumokra (a teljes export hét árucsoportra történt felbontása alapján) végeztük el. (A számítási eredmények értékeléséhez szükséges háttér-információt a 2. táblázat, magukat az eredményeket pedig a 3. táblázat foglalja össze.)

A vizsgált időszakban az öt ország együttesen érezhetően növelte piaci részesedését az EU európai extern importjában (együttes részesedésük 25,2-ről 31,6 százalékra emelkedett). A legjobban Csehország, Lengyelország és Magyarország részesedése emelkedett; Szlovéniáé csökkent. A legnagyobb emelkedés (összesen és külön-külön) a SITC-7-es (gépek és közlekedési eszközök) árucsoportban következett be. Az alábbiakban csak arra a kérdésre összpontosítunk, hogy a bekövetkezett változásokban milyen szerepet játszott az előzőekben értelmezett „versenyképességi hatás” (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 százalék); ezt Csehország (45 százalék) és Lengyelország (32 százalék) követi. A magyarországi kivitel bővüléséhez csak 28 százalékban járult hozzá a versenyképesség javulása, Szlovénia esetében pedig ez a faktor negatív volt (–60 százalék).

A részperiódusokat (az 1997–1999, illetve az 1999–2002 közötti fejleményeket) tekintve, az időszak egészét jellemző irányzatok, illetve sorrendek érvényesülnek, két fontos kivétellel. Az egyik: Lengyelország teljesítményének versenyképességi komponense lényegesen emelkedett (16,5-ről 30 százalékra), Magyarorszáé viszont jelentősen csökkent (36-ről 5 százalékra) a két időszak között. Szlovénia kimutatott versenyképesség-romlásának döntő része az időszak első részében következett be.

Ez az összehasonlítás tehát viszonylag kedvező eredményt mutat Magyarország versenyképességének alakulásáról az 1997–2002-es időszak egészében, ám a versenyképesség számottevő gyengülését jelzi a vizsgált periódus második részében. Csehország és Szlovákia teljesítményének versenyképességi összetevője is mérséklődött az időszak két része között, de a magyarországinál kisebb arányban.

2. táblázat

**Az öt ország termékcsoportok szerinti és összes piaci részesedésének alakulása
az EU európai extern importjában 1997–2002 között
(Százalékban)**

	SITC 0+1	SITC 2+4	SITC 3	SITC 5	SITC 7	SITC 6+8	SITC 9	SITC 0-9
1997								
Csehország	2,6	7,9	1,2	4,1	11,8	7,7	1,9	6,4
Lengyelország	10,3	6,1	2,9	3,8	9,5	11,0	3,0	7,7
Magyarország	9,2	4,4	0,8	3,4	16,3	5,1	1,0	6,3
Szlovákia	0,7	2,1	0,3	1,6	3,9	2,9	0,4	2,2
Szlovénia	0,7	1,3	0,0	1,0	4,8	3,8	0,3	2,5
Európa–EU-15 import	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
„Ötök”	23,5	21,8	5,1	14,0	46,3	30,5	6,5	25,2
X,j/X	5,1	5,0	17,6	10,0	20,0	35,7	6,5	100,0
1999								
Csehország	2,6	8,5	1,3	4,0	14,0	8,7	4,0	8,3
Lengyelország	10,8	6,0	3,0	3,6	9,5	11,5	6,1	8,6
Magyarország	9,1	4,0	1,0	3,2	19,5	5,4	3,5	8,6
Szlovákia	0,6	2,2	0,4	1,2	5,7	2,8	1,1	2,9
Szlovénia	0,7	1,4	0,0	1,2	3,9	3,5	0,5	2,6
Európa–EU-15	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
„Ötök”	23,7	22,0	5,7	13,2	52,5	31,9	15,3	31,0
X,j/X	5,1	4,7	13,5	9,9	27,6	37,5	1,8	100,0
2002								
Csehország	3,2	8,5	0,8	3,6	18,4	9,8	1,4	8,9
Lengyelország	11,4	7,1	2,4	4,1	13,3	12,6	1,5	9,1
Magyarország	9,0	4,9	0,5	5,4	19,9	5,7	0,7	8,2
Szlovákia	0,7	2,3	0,4	1,4	6,5	3,6	0,2	3,1
Szlovénia	0,5	1,4	0,2	1,1	3,7	3,2	0,3	2,2
Európa–EU-15	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
„Ötök”	24,8	24,3	4,4	15,6	61,8	35,0	4,2	31,6
X,j/X	4,4	3,5	18,5	9,0	26,2	31,5	6,9	100,0

Forrás: Eurostat alapján saját számítás.

Öt ország EU-ba irányuló exportnövekményének komponensei
(1997–2002)

1997–1999	Exportnövekmény		Dekompozíció (millió euró)			Százalékos megoszlás		
	Millió euró	1997=100	1. Piacbővülés	2. Strukturális változás	3. Versenyképesség	1. Piacbővülés	2. Strukturális változás	3. Versenyképesség
Csehország	4983	142,4	1184,9	1755,8	2042,3	23,8	35,2	41,0
Lengyelország	3241	122,8	1432,5	1275,2	533,2	44,2	39,3	16,5
Magyarország	5735	149,3	1172,7	2492,5	2069,8	20,4	43,5	36,1
Szlovákia	1963	149,3	401,5	621,4	940,1	20,5	31,7	47,9
Szlovénia	609	113,0	470,7	827,8	-689,5	77,3	135,9	-113,2
Európa–EU-15	18 525	110,1						
1999–2002		1999=100						
Csehország	10 790	164,5	8773,8	-1873,2	3889,3	81,3	-17,4	36,0
Lengyelország	10 739	161,5	9148,2	-1650,0	3240,8	85,2	-15,4	30,2
Magyarország	7929	145,7	9104,7	-1581,3	405,7	114,8	-19,9	5,1
Szlovákia	3765	163,3	3116,8	-648,5	1296,6	82,8	-17,2	34,4
Szlovénia	1561	129,6	2766,6	-830,2	-375,5	177,2	-53,2	-24,1
Európa–EU-15	106 040	152,4						
1997–2002		1997=100						
Csehország	15 773	234,2	7967,5	736,2	7069,3	50,5	4,7	44,8
Lengyelország	13 980	198,4	9632,6	-141,0	4488,4	68,9	-1,0	32,1
Magyarország	13 664	217,5	7885,4	1957,5	3821,0	57,7	14,3	28,0
Szlovákia	5728	243,8	2699,7	202,6	2825,7	47,1	3,5	49,3
Szlovénia	2170	146,5	3164,8	310,5	-1305,3	145,8	14,3	-60,2
Európa–EU-15	124 565	167,8						

Forrás: Eurostat alapján saját számítás.

A versenyképesség változásának a fentiekben bemutatott megközelítése és mérési módja – ha figyelembe vesszük a korlátait – technikai szempontból korrekt eredményeket adhat. Alapvető hiányossága viszont, hogy

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

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

Mielőtt azonban rátérnénk azokra a további értelmezési lehetőségekre, amelyek e két hiányosságot a maguk módján pótolhatják, egy fontos – a magyar gazdaság versenyképességének értékelése szempontjából lényeges – kiegészítést kell fűzni az előző szám szerű elemzéshez. Az előzőekben ugyanis a hazai export alakulását csak az EU *európai* extern importjával összehasonlítva vizsgáltuk. Ha az EU *teljes* extern importján belüli részesedéseket, illetve az EU *teljes* extern *gépimportjában* (a SITC-7 árucsoportban) képviselt részarányok alakulását tekintjük, továbbá a vizsgált időszakot kiterjesztjük 2003 első felére, akkor némileg módosul a hazai exportteljesítményről kialakult kép.

4. táblázat

Részesedések az EU teljes extern importjában és teljes extern gépimportjában (Százalékban)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003/I
<i>Részesedés az EU teljes extern importjában</i>							
Magyarország	1,7	2,1	2,3	2,1	2,4	2,6	2,6
Csehország	1,8	2,1	2,2	2,1	2,5	2,8	3,0
Lengyelország	2,1	2,3	2,3	2,3	2,6	2,9	3,0
Szlovákia	0,6	0,8	0,8	0,7	0,8	1,0	1,2
Szlovénia	0,7	0,8	0,7	0,6	0,6	0,7	0,7
<i>Részesedés az EU extern gépimportjában</i>							
Magyarország	2,6	3,2	3,6	3,5	4,2	4,5	4,6
Csehország	1,9	2,5	2,6	2,7	3,5	4,2	4,5
Lengyelország	1,5	1,6	1,8	2,1	2,6	3,0	3,2
Szlovákia	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7	0,8	0,9
Szlovénia	0,6	1,0	1,0	0,8	1,0	1,5	1,9

Forrás: Eurostat.

Az adatok tanúsága szerint Magyarország piaci részesedése az EU összes extern bevételében 2000 óta nőtt (2003 első felében nem változott), gépimportjában képviselt részaránya pedig folyamatosan – igaz, 2003 első felében csak minimálisan – emelkedett. Bár több kelet-közép-európai ország piaci részesedése kedvezőbben alakult, nincs szó arról, hogy Magyarország részesedése visszaszorult volna az EU *teljes* extern importjában.

Értelmezés és mérés a potenciális/parciális okok felől: ár- és költség-versenyképesség

Ha az előzőekben áttekintett megközelítés azzal jellemezhető, hogy a következményekről szól anélkül, hogy az okokkal foglalkozna, a most ismertetendő értelmezéseket ennek éppen az ellentettje jellemzi. A következőkben ugyanis olyan értelmezésekről lesz szó, amelyek lényegében egyes lehetséges/részleges okokkal, mégpedig az ár-, a költség-, illetve a profitalapú versenyképesség alakulásával azonosítják magának a versenyképességnek a változását. Egyedül ez a felfogás – és a kapcsolódó mutatók alkalmazása – nyert teret a rövidebb távú makrogazdasági (konjunktúra-) elemzésekben.

E versenyképességi mutatók a mikrogazdasági vizsgálatok fogalom- és eszköztárából kerültek át a makrogazdasági elemzésbe. Jóllehet a mikrogazdasági analógiák alkalmazása makrogazdasági szinten gyakran félrecsúszik, az ár-, illetve költség-versenyképesség fogalmi makrogazdasági szinten is jól értelmezhetők. A versenyképességnek ezek a fogalmi, illetve mutatói ugyanis makroszinten a nominális árfolyam „reálértékének” változásáról – azaz a *reálárfolyam* alakulásáról – tartalmaznak információt.

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

1. Az *áralapú* versenyképesség (egyben az áralapú reálárfolyam) változása formálisan:

$$RER_p = NER * P(\text{hazai}) / P(\text{külföldi})$$

ahol: RERP az áralapú reálárfolyam-(versenyképességi) indexet, NER a nominális árfolyamindexet, p pedig valamely árindexet jelöli. Az árindex lehet a fogyasztói (CPI), a termelői (PPI), az exportárindex (XPI), illetve a GDP-deflátor. A fenti meghatározás szerint az index emelkedése (100-nál nagyobb értéke) a valuta reálfelértékelődését, azaz az ország versenyképességének romlását jelzi.

Egy sajátos áralapú reálárfolyam-index a külkereskedelemben bekerülő (traded –T) és be nem kerülő (non-traded –NT) termékkör relatív árváltozását mutatja:

$$RER_{NT/T} = NER * (P_{NT}/P_T) / (P_{kNT}/P_{kT})$$

A fenti reálárfolyam-indexet az előbbieknél csak körülményesebben lehet versenyképességi mutatóként értelmezni. *Minden egyéb tényezőt változatlanul tekintve* a $RER_{NT/T}$ emelkedése a versenyképesség romlására is utalhat, amennyiben az emelkedés háttérben a nemzetközi versenynek kitett szektorok relatív romló jövedelmezősége is meghúzódhat. De az utóbbi szektorokban a partnerországokénál gyorsabban javuló termelékenység is okozhatja a $RER_{NT/T}$ emelkedését (miközben a relatív jövedelmezőség nem változik) – ez a kelet-európai országok felzárkózásával kapcsolatban gyakran emlegetett, úgynevezett *Balassa–Samuelson*-hatásnak a lényege.¹⁰ Vagyis a fenti mutató alakulásából csak nagy körültekintés mellett lehet a versenyképességre vonatkozó következtetéseket leszűrni.

2. *Költség-versenyképesség*: a fajlagos munkaerőköltségen (unit labor cost – ULC-n) alapuló reálárfolyam-index:

$$RER_{ULC} = NER * ULC(\text{hazai}) / ULC(\text{külföldi}), ULC = W/Y = (W/L : Y/L)$$

ahol: RER_{ULC} a fajlagos munkaerőköltség-alapú reálárfolyam-index, NER a nominális árfolyamindex, ULC a fajlagos munkaerőköltség indexe, W a bérköltség, L a létszám (munkaráfordítás) indexe, Y pedig a termelés (hozzáadott érték) volumenindexe. Amint látható, az ULC -mutató az átlagos (egy dolgozóra, illetve munkaóraóra jutó) munkaerőköltség és a munkatermelékenység hányadosaként adódik. Ennek az a közgazdasági üzenete, hogy a mutató szerint értelmezett versenyképesség javul (a valuta reálfelértékelődése következik be), ha relatíve nő a termelékenység, s romlik, ha az utóbbit meghala-

¹⁰ Ha a külkereskedelemben kerülő termékeket előállító (T) szektorban a termelékenység gyorsabban emelkedik, mint a külkereskedelemben nem kerülő (NT) szektorban, a gazdaság egésze is gyorsabban fejlődik a nemzetközi átlagnál, továbbá a bérszínvonal – a T szektor termelékenységéhez igazodva – a gazdaságon belül kiegyenlítődik, akkor a külkereskedelemben nem kerülő javak (szolgáltatások) egyensúlyi relatív ára emelkedhet, ami a RERT/NT típusú reálárfolyam egyensúlyi felértékelődését jelenti. Ez a *Balassa–Samuelson*- (B–S) hatás.

dó mértékben emelkedik a relatív nominális munkaerőköltség, és/vagy erősödik a nominális árfolyam. A RER_{ULC} mutatót általában a nemzetközi versenynek kitett 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. *Profitalapú versenyképesség* – az *ULC*-alapú, valamint a termelőiárindex-alapú reálárfolyam-index aránya:

$$RER_{Profit} = RER_{PPI} / RER_{ULC}.$$

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 mindennemű információ nélkül is kiszámítható.¹¹

4. *Az egyszerű* (egy valutával szembeni árfolyam alapján mért) reálárfolyam- (RER -) és a *reáleffektív árfolyam*- ($REER$ -) indexek *megkülönböztetése*: Az ár-, illetve költségversenyképesség 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 versenyképességi mutató a reáleffektív árfolyamindex ($REER$).

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

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

b) A makrogazdasági munkaerőköltség alapú versenyképesség nem aggregálható (nem súlyozható össze) a mikroadatokból (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 felhasználóit, gyakran éri az a vád, hogy egyedül a bérköltségek leszorítását tekintik a versenyképesség forrásának. Ez félreértés. A versenyképesség javulásának alapvető forrása a termelékenység emelkedése, ám a nemzetközi piacokon nem a fajlagos volumenek, hanem az azonos valutában kifejezett ráfordítások (és árak) mérődnek össze. Magas (fizikai) termelékenységi szint mellett is versenyképtelenek lehetnek a külső/belső piacokon a hazai termelők, ha a termelékenységhez viszonyítva túlságosan magasak (túl gyorsan emelkedtek) a bérköltségek, illetve túlságosan erős (túl sokat erősödött) a hazai valuta.

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

¹¹ Ez könnyen belátható: a $[NER * P(\text{hazai}) / P(\text{külföldi})] / [NER * ULC(\text{hazai}) / ULC(\text{külföldi})]$ kifejezésből kiesik a NER , a nominális árfolyam.

e) Annak, hogy a profitalapú nemzetközi (!) versenyképességi mutatóból hiányzik a nominális árfolyam, technikai okai vannak. E technikai körülménynek esetünkben talán érdemes mélyebb mondandót is tulajdonítani. Nevezetesen azt, hogy a versenyképességi gondok kezelésére a valutaárfolyamot nem mindig lehet, illetve ha lehetne, sem feltétlenül kellene eszközként 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 változását hasonlítjuk össze néhány más kelet-közép-európai országgal, majd az ULC-re vonatkozó színvonal-összehasonlítások nehézségeit illusztráljuk, végül a forint háromféle reálfektív árfolyamindexéről adunk képet.

Euróban mért ULC-alapú versenyképességi-indexek

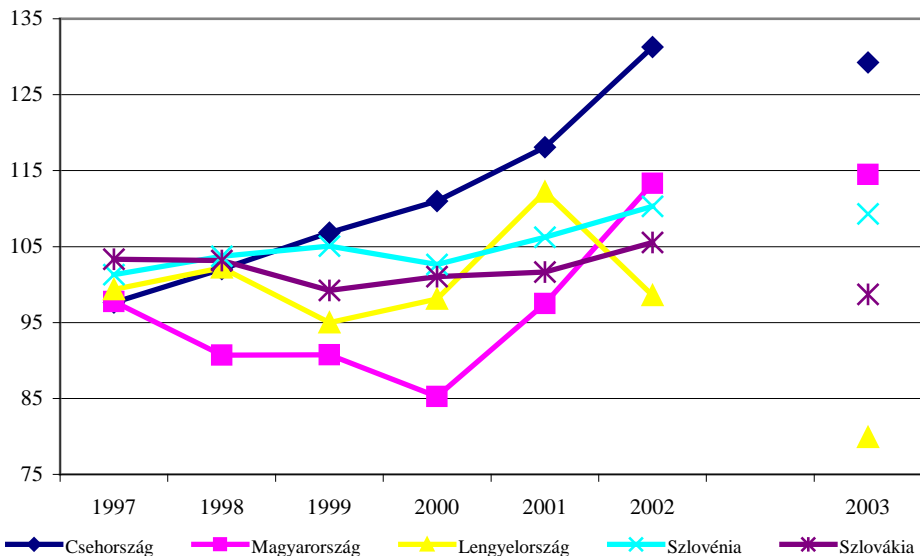
A következőkben kétféle adatforrás alapján mutatjuk be a termékegységre jutó munkaerőköltség (ULC) alakulását Magyarországon és néhány kelet-közép-európai országban. Az egyik forrást az érintett országok iparstatisztikája, a másikat pedig a nemzeti számlákban szereplő ipari, illetve jövedelmi adatok jelentik. Így nem csupán az ULC alakulásáról kívánunk képet adni, hanem arról is, hogy az eltérően számított mutatók alapján kirajzolódó irányzatok olykor jelentősen különbözhetnek egymástól.

– Bruttó termelés és bruttó bérek alapján számított ULC-mutatók

A 4. ábra arról tájékoztat, hogy azonos valutában (euróban) mérve, hogyan változott az egységnyi feldolgozóipari bruttó kibocsátásra jutó bruttó bérek szintje öt kelet-közép-európai ország között 1996 óta.

4. ábra

Az euróban számított feldolgozóipari ULC változása a kelet-közép-európai országokban (1996=100)



Megjegyzés: A 2003. évi adatok 2003. I. negyedévére vonatkoznak.

Forrás: Cestat, Canstat alapján saját számítás.

1996 és 2002 között az ilyen módon számított, euróban kifejezett fajlagos bérköltség Csehországban több mint 30 százalékkal, Magyarországon 13 százalékkal, Szlovéniában 10 százalékkal és Szlovákiában 5,5 százalékkal *emelkedett*, míg Lengyelországban enyhén csökkent. (A 2003 első negyedévét jelölő pontok csupán tájékoztatást adnak a 2002 és 2003 első negyedéve közti változásokról: ezekből nem lehet az év egészére jellemző folyamatokra következtetni). Az éves változások alapján a vizsgált periódust célszerű két szakaszra osztani, az 1996–2000, illetve 2001–2002 közötti időszakra. E két szakasz főbb jellemzőit az 5. táblázat mutatja be.

A táblázat első része a végeredményről, az ULC-alapú, euróban kifejezett versenyképesség (reálárfolyam) alakulásáról ad képet, a többi része pedig arról, hogy miként változtak a mutatót alakító fontosabb tényezők: a termelékenység, a nominális keresetek és az euróval szembeni nominális árfolyam.

A táblázat egyik fontos üzenete, hogy 2001–2002-ben nagyon jelentősen – az összehasonlított országokénál sokkal nagyobb mértékben – romlott a hazai költségversenyképesség, amihez a többi országénál gyorsabb keresetemelkedés, a gyenge termelékenységjavulás és a valuta gyors nominális felértékelődése egyaránt hozzájárult.

5. táblázat

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

	1996–2002	1996–2000	2001–2002
I. ULC változása euróban [(+) emelkedés; (-): csökkenés]			
Csehország	+31,3	+10,0	+18,3
Lengyelország	-1,4	-1,9	+0,5
Szlovákia	+5,5	+1,0	+4,5
Szlovénia	+10,3	+2,6	+7,5
Magyarország	+13,3	-14,7	+33,0
II. A termelékenység (Y/L) változása			
Csehország	+35,0	+22,5	+10,2
Lengyelország	+68,9	+47,6	+14,5
Szlovákia	+44,4	+28,1	+12,7
Szlovénia	+25,6	+22,4	+2,6
Magyarország	+73,1	+64,1	+5,5
III. A nominális keresetek (W) alakulása			
Csehország	+60,7	+42,5	+12,8
Lengyelország	+90,1	+71,9	+10,5
Szlovákia	+69,5	+43,6	+18,0
Szlovénia	+84,8	+51,9	+21,7
Magyarország	+145,7	+90,4	+29,0
IV. Az euróval szembeni árfolyam (R) változása [(+): felértékelődés; (-): leértékelődés]			
Csehország	+10,3	-4,5	+15,6
Lengyelország	-12,4	-15,8	+4,0
Szlovákia	-25,1	-17,3	-9,4
Szlovénia	-10,1	-9,8	-0,3
Magyarország	-10,2	-26,5	+8,7

Megjegyzés: $dULC(eur) \approx dW - d(Y/L) + dR(eur)$.

Forrás: Cestat, Canstat alapján saját számítás.

A fenti – a bruttó kibocsátás alapján számított – mutatók szerint az elmúlt néhány évben egyértelműen romlott a hazai gazdaság költség-versenyképessége a négy kelet-közép-európai országgal összehasonlítva. A továbbiakban áttekintjük, hogy a fentiekhez viszonyítva mit mutatnak a hozzáadott értéken alapuló ULC-indikátorok.

A bruttó kibocsátás alapján számított ULC-alapú feldolgozóipari versenyképesség változásának összetevői

A legtöbb országban 1996–2000 között javult az ULC-alapú versenyképesség (illetve, ahol romlott, ebben az időszakban mértéke kisebb volt). Ebben a periódusban a feldolgozóipari keresetek euróban számított ütemét mindenütt mérsékelte a nemzeti valuta nominális leértékelődése. A feldolgozóipari termelékenységjavulás Magyarországon és Lengyelországban nagyobb, Szlovákiában és Szlovéniában pedig közel akkora volt, mint az euróárfolyammal korrigált keresetemelkedés. A 2000–2002 közti időszakban – Lengyelország kivételével, ahol nem változott a fajlagos bérköltség – minden vizsgált országban romlott a mutató. Magyarországon, Csehországban és Lengyelországban a nemzeti valuta erősödése hozzáadódott a keresetek emelkedéséhez, így a termelékenység növekedése csak Lengyelországban tudta ellensúlyozni az euróban számított bérek gyors emelkedését. Bár Szlovéniában és Szlovákiában gyengült a nemzeti valuta, s ez mérsékelte az euróban számított keresetek növekedését, a termelékenységjavulás ezekben az országokban is elmaradt az árfolyamváltozással korrigált bérek alakulásától.

A 2002. utáni időszakból mindössze egy negyedéves adat áll rendelkezésre, ez Magyarország kivételével (ahol előző év 2002. I. negyedévéhez képest 2003. első negyedévében 1 százalékkal romlott a mutató) az összes vizsgált országban az ULC javulását mutatja. A keresetek emelkedésének és az árfolyam erősödésének hatása még mindig jelentős Csehországban és Magyarországon. Lengyelországban viszont a zloty gyengülésének és a keresetek kismértékű növekedésének következtében, bár a termelékenység növekedése elmaradt az előző évi növekedéstől, a mutató számottevő versenyképesség-javulásra utal.

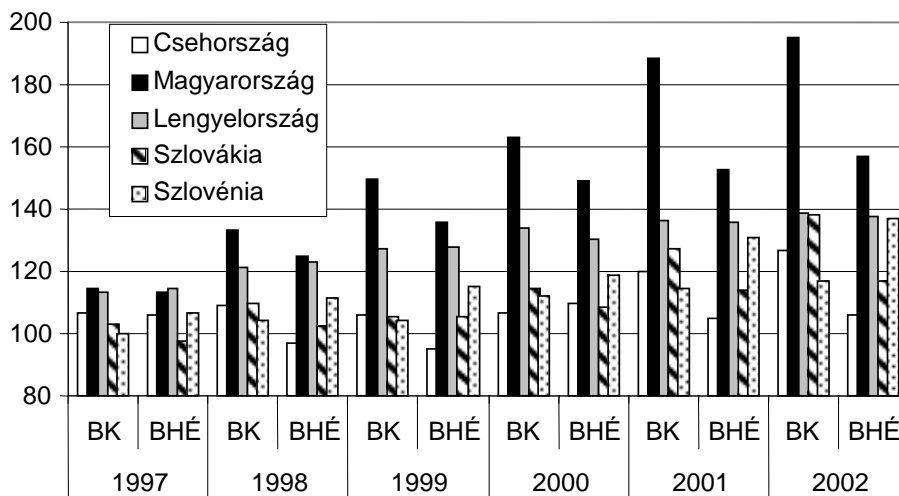
– A hozzáadott érték és a munkavállalói jövedelem változása alapján számított ULC-mutatók

Előrebocsátjuk, hogy noha az alábbiakban bemutatásra kerülő, a nemzeti számlák adataiból számított indikátorok az előbb tárgyaltaknál sokkal megalapozottabbak, az előbbieknél nehezebben és ritkábban hozzáférhetőek – főként ez magyarázza, hogy a nemzetközi összehasonlításokban és a rövidebb távú elemzésekben elsősorban a bruttó termelésen alapuló mutatókkal találkozhatunk.¹²

Az előbbi és a most ismertető mutatók közötti különbség lényegében két tényezőtől: egyrészt a bruttó termelés és a hozzáadott érték, másrészt a bruttó keresetek és a – munkáltató által fizetett társadalombiztosítási járulékot is tartalmazó – munkavállalói jövedelem eltéréséből származhat. (Bár a létszám adatok is eltérhetnek, ennek általában kisebb a jelentősége.) Az 5. ábra a feldolgozóipar bruttó kibocsátásának (*BK*) és a hozzáadott értékének (*BHÉ*) volumenindexeit hasonlítja össze az öt országban.

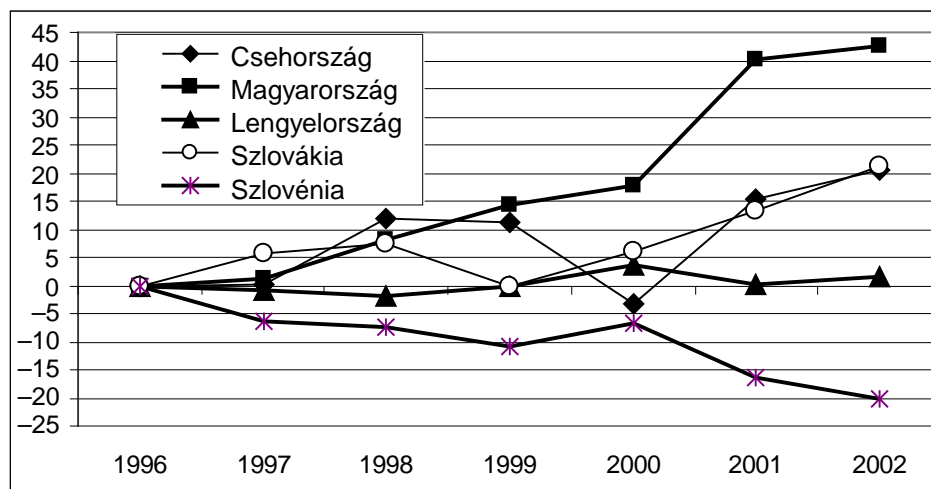
¹² A számítások forrása az EU honlapjáról hozzáférhető AMECO-adatbázis: http://europa.eu.int/comm/economy_finance/indicators/annual_macro_economic_database/ameco_en.htm

A feldolgozóipari bruttó kibocsátás (BK) és bruttó hozzáadott érték (BHÉ) alakulása öt kelet-közép-európai országban (1996=100)



Forrás: AMECO-adatbázis és nemzeti statisztikák.

Kumulatív eltérés a feldolgozóipari bruttó kibocsátás és a hozzáadott érték között, 1996–2002 (Százalékpontban)



Forrás: AMECO-adatbázis és nemzeti statisztikák.

Látható, hogy bár valamennyi országban eltér a bruttó termelés és a hozzáadott érték volumenindexe, a különbség Magyarország esetében a legjelentősebb. Mivel alapvetően erre vezethető vissza a hazai termelékenységnek, illetve a termékegységre jutó bérköltségnek az előző alfejezetben bemutatottól eltérő alakulása, magukat a kumulatív különbségeket is érdemes szemügyre venni (lásd a 6. ábrát).

1996 és 2002 között Magyarországon a bruttó termelés és a hozzáadott érték növekedése közti rés több mint 40 százalékponton tágult. A különbség Csehország és Szlovákia esetében a hazainak a fele, Lengyelországban a két mutató nagyjából együtt mozgott, Szlovéniában pedig – adatforrásaink szerint – a hozzáadott érték a bruttó kibocsátásnál gyorsabban emelkedett. A két mutató közötti különbség alakulása az 1990-es évek első felében tapasztalt visszaesést követő „újraiparosodás” eltérő mintáival állhat összefüggésben, e kérdés tárgyalása azonban témánkon messze túlmutatna. Itt csupán a kétféle mutató közötti rés országankénti eltéréseinek tényét kell rögzíteni – mivel alapvetően ezzel magyarázható, hogy a 6. táblázat sok tekintetben más irányzatokat jelez, mint amit az előző alfejezet 5. táblázata.

6. táblázat

**A hozzáadott értéken és a munkavállalói jövedelmen alapuló ULC
és összetevőinek alakulása 1996 és 2000 között**
(Százalékos változás)

	1996–2002	1996–2000	2001–2002
ULC változása euróban			
Csehország	57,6	21,2	30,1
Magyarország	27,3	-1,9	29,8
Lengyelország	14,7	5,0	9,3
Szlovákia	24,9	15,9	7,7
Szlovénia	-0,2	-0,9	0,7
A termelékenység változása			
Csehország	13,1	12,9	0,2
Magyarország	35,2	32,3	2,2
Lengyelország	64,7	55,4	6,0
Szlovákia	41,8	28,3	10,6
Szlovénia	47,1	31,9	11,5
Az egy foglalkoztatottra jutó, euróban kifejezett munkavállalói jövedelem változása			
Csehország	78,3	36,8	30,3
Magyarország	72,2	29,8	32,7
Lengyelország	89,0	63,2	15,8
Szlovákia	77,1	48,7	19,1
Szlovénia	46,7	30,6	12,3

Forrás: AMECO-adatbázis és a Magyarország Nemzeti Számlái 1995–2001 alapján saját számítás.

Amíg az 5. táblázat szerint a vizsgált időszak egészében Magyarországon nőtt a leggyorsabban a termelékenység, a fenti számítások tanúsága szerint a többi ország – Csehország kivételével – nálunk jobban teljesített. Az időszak első felében lényegesen kisebbnek mutatkozik a hazai termelékenység és ULC-alapú versenyképesség abszolút,

illetve relatív javulása, de továbbra is egyértelmű a 2001–2002-es időszak erősen romló irányzata. Az 6. táblázat alapján Szlovénia teljesítménye is átértékelődik, csakhogy ellenkező előjellel. Az ország termelékenysége mindkét periódusban gyorsan növekedett, és azzal mindvégig összhangban maradt az euróban kifejezett munkaerőköltség emelkedése. (Magyarország mellett elsősorban Csehországot jellemzi a termelékenység lassulását kísérő gyors munkaerőköltség-emelkedés a második periódusban.) A táblázatból egyébként az is látható, hogy 1996 és 2000 között Magyarországon az euróban kifejezett munkaerőköltség nagyjából a termelékenységgel (annak közgazdaságilag megalapozott mutatójával) összhangban változott – ebben az időszakban tehát nem keletkeztek jelentősebb „tartalékok”, amelyek az elmúlt évek nagyfokú költségemelkedésére fedezetet nyújthattak volna.

A következőkben rövid kitérőt teszünk: bemutatjuk, milyen természetű nehézségekbe ütköznek azok a próbálkozások, amelyek a makro- (illetve szektor-) szintű költségversenyképesség *színvonalának* meghatározására irányulnak.

– Az ULC-alapú versenyképességi színvonal meghatározásának nehézségei

Miközben érthető az érdeklődés az iránt, hogy „mennyivel” vagyunk versenyképesebbek (vagy versenyképtelenebbek) más országoknál, általában csak olyan adatok és mutatók állnak viszonylag könnyen hozzáférhető, illetve előállítható módon rendelkezésre, amelyek a versenyképesség (önmagunkhoz, illetve más országokhoz viszonyított) *változásáról* szólnak. Ez érthető, hiszen a versenyképesség relatív *színvonalának* mérését célzó próbálkozások szükségképpen alapvető fogalmi, módszertani és statisztikai nehézségekbe ütköznek.

7. táblázat

Az Ausztriához viszonyított feldolgozóipari fajlagos bérköltség (ULC) színvonalát öt kelet-közép-európai országban, 2001-ben
(Ausztria szintje 2000-ben =100)

	Csehország	Magyarország	Lengyelország	Szlovákia	Szlovénia
I. Relatív bruttó bérszint hivatalos árfolyamon	16,0	15,2	19,9	12,2	34,7
II. a. Relatív termelékenységi szint a GDP-PPP alapján*	44,4	66,8	50	53,7	40,3
II. b. Relatív termelékenységi szint a CA-PPP alapján*	29,4	41,5	37,2	34,4	34,3
III. a. Relatív ULC-szint GDP PPP alapján $100 \times (I./II. a)$	36,1	22,7	39,8	22,8	86,2
III. b. Relatív ULC-szint CA PPP alapján $100 \times (I./II. b.)$	54,5	36,5	53,5	35,6	101,3

*GDP-PPP: a GDP relatív árszintjét tükröző vásárlóerő-paritás; CA-PPP: az állóeszköz-felhalmozás (Capital Accumulation) relatív árszintjét tükröző vásárlóerő-paritás.

Forrás: WIIW [2003].

Illusztrációként, egyben a további gondolkodás kiindulópontjaként a bécsi Nemzeti Összehasonlító Gazdaságkutató Intézet (WIIW) számos kiadványában szereplő

(abszolút és relatív) fajlagos bérköltségszintekre vonatkozó számítások egyes problémáit tekintjük át.¹³ A 7. táblázat a WIIW [2003] által közölt – Ausztriához viszonyított – színvonalmutatókat reprodukálja arra az öt országra vonatkozóan, amelyeknek euróban kifejezett fajlagos bérköltségváltozását az előzőekben áttekintettük.

A 7. táblázat azt sugallja, hogy a) az összehasonlított országok közül messze Magyarországon a legmagasabb a termelékenységi szint; b) ehhez képest elképesztően alacsony a munkaerőköltség szintje; c) következésképpen Magyarország nemcsak Ausztriával, hanem – Szlovákia kivételével – a többi kelet-közép-európai országgal szemben is jelentős költség-versenyképességi előnyökkel rendelkezik. Az implikációk látszólag nyilvánvalóak: a hazai termelékenység viszonylagos színvonalában olyan „tartalékok” voltak 2001-ben, amelyek a valuta nominális felértékelődésére és/vagy a relatív munkaerőköltségek emelkedésére bőven fedezetet nyújthattak. Ha csakugyan ez lenne a helyzet (pontosabban: lett volna 2001-ben), akkor az előző alfejezetben bemutatott – a hazai fajlagos bérköltségek jelentős relatív emelkedését jelző – irányzattal kapcsolatban nem merülhetnének fel alapvető közgazdasági problémák.

Csak hogy a 7. táblázat által sugallt helyzetértékelés több szempontból sem tekinthető megalapozottnak. Mind a termelékenység, mind pedig a munkaerőköltség szintjének meghatározása alkalmatlan módon történt, így a hazai fajlagos munkaerőköltség valóságos relatív színvonala messze kívül lehet a táblázat alsó része által megjelölt sávon (lényegesen magasabb lehet a sáv felső részénél). Nézzük az okokat!

– Magyarországon a teljes munkaerőköltség-szint (amelynek viszonylag jó közelítését jelenti a nemzeti számlákban szereplő „munkavállalói jövedelem” kategóriája) számottevően meghaladja a bruttó bérek színvonalát, méghozzá nagyobb arányban, mint a legtöbb nyugat-európai, illetve kelet-közép-európai országban (így Ausztriában, amely az összehasonlítás bázisa, valamint a táblázatban szereplő országokban).¹⁴

– A fajlagos munkaerő-költségre vonatkozó összehasonlítás korrekt módon csak a hozzáadott értékre vetítve végezhető el. A táblázatban szereplő termelékenységi adatok azonban a bruttó termelési érték összehasonlításán alapulnak – s amint az előbb láthattuk, az utóbbi Magyarországon nagyobb mértékben maradhat el az előbbitől, mint az összehasonlított országokban.¹⁵

– Végül alapvető gond van a belföldi valutában kifejezett termelési szintre vonatkozó adatok összehasonlíthatóvá tételét biztosító vásárlóerő-paritásokkal is. A táblázatban kétféle vásárlóerő-paritáson alapuló relatív termelékenységi mutató szerepel: az egyik a teljes GDP-re vonatkozik (GDP-PPP), a másik az állóeszköz-felhalmozásra (CA-PPP). Az, hogy a kétféle 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 foglalkoztatottra jutó termelésről) megbízható képet alkothassunk, valójában az egyes tevékenységek hozzáadott értékének „árát” kellene nemzetközileg összehasonlítani, s ezekből lehetne a feldolgozóipar aggregált relatív területi árindexét (vásárlóerő-paritását) meghatározni. A hivatkozott számítás – a most következőhöz hasonlóan – fordított logikát követ: más célokra készült vásárlóerő-paritásokból számítja vissza a feldolgozóipari termelés „volumenét”.

Jóllehet a legutóbb említett problémát természetesen mi sem tudjuk megoldani, az alábbiakban a fajlagos munkaerőköltség-színvonal nemzetközi összehasonlításának egy

¹³ Oblath–Richter [2002] is használta a WIIW vonatkozó számítását, anélkül azonban, hogy a szerzők felhívták volna a figyelmet a módszer problémáira.

¹⁴ Az erre vonatkozó számításokról lásd: Oblath [2002].

¹⁵ Lásd még erről: Gács [2002]; Hamar [2003]; illetve Stephan [2002] tanulmányát.

másfajta megközelítésével próbálkozunk. Megkerülve a munkaköltség és a termelékenység színvonal-összehasonlításának nehézségeit, a folyó áron mért munkavállalói jövedelemnek a folyó áron mért hozzáadott értékhez viszonyított arányából indulunk ki, és ezt a rátát hasonlítjuk össze az osztrák szinttel. Jóllehet a munkavállalói jövedelem nem azonos a teljes munkaerőköltséggel, a bruttó bérnél közelebb áll hozzá, mivel a béren felül tartalmazza a munkáltató által fizetett társadalombiztosítási járulékot is. Az így számított mutató voltaképpen az árfolyamon átszámított, termékegységre jutó munkaerőköltség: ez szerepel a NER (nominal exchange rate) alatti oszlopban. A másik három oszlopban alternatív vásárlóerő-paritásokkal végzett számítások szerepelnek: a WIIW-tanulmány által használtak mellett az állóeszköz-felhalmozás egyik részindexét, a gépekre vonatkozó vásárlóerő-paritást (CA-EQUIP-PPP) is felhasználtuk (lásd a 8. táblázatot).¹⁶

8. táblázat

A feldolgozóipari fajlagos munkaerőköltség (ULC) színvonala hivatalos árfolyamon és háromféle vásárlóerő-paritáson átszámítva (euróban), valamint az Ausztriához viszonyított relatív szintje öt kelet-közép-európai országban

	2000				2001			
	NER	CA-EQUIP-PPP	CA-PPP	GDP-PPP	NER	CA-EQUIP-PPP	CA-PPP	GDP-PPP
<i>Ausztria</i>	0,56	0,63	0,60	0,58	0,55	0,61	0,59	0,56
Csehország	0,54	0,43	0,31	0,22	0,54	0,43	0,31	0,22
Magyarország	0,55	0,43	0,35	0,23	0,57	0,45	0,36	0,24
Lengyelország	0,61	0,50	0,37	0,28	0,64	0,53	0,39	0,29
Szlovákia	0,54	0,42	0,31	0,18	0,54	0,42	0,31	0,18
Szlovénia	0,65	0,59	0,50	0,42	0,64	0,58	0,49	0,42
	Ausztria= 100							
<i>Ausztria</i>	100	100	100	100	100	100	100	100
Csehország	97	68	52	38	98	69	53	38
Magyarország	98	69	58	40	105	74	62	43
Lengyelország	109	79	62	48	118	86	67	52
Szlovákia	97	67	51	31	99	68	52	32
Szlovénia	116	93	82	73	117	94	83	74

Megjegyzés: NER: hivatalos árfolyam; GDP-PPP: a GDP relatív árszintjét tükröző vásárlóerő-paritás; CA-PPP: az állóeszköz-felhalmozás (Capital Accumulation) relatív árszintjét tükröző vásárlóerő-paritás; CA-EQUIP-PPP: gépek és berendezésekre vonatkozó vásárlóerő-paritás.

Forrás: AMECO-adatbázis és a Magyarország Nemzeti Számlái 1995–2001 alapján saját számítás.

Minthogy semmi biztosat nem tudunk a vizsgált országok feldolgozóipari termékeinek árszínvonal-különbségeiről, továbbá nincs tudomásunk erre irányuló újabb vizsgálatokról, annak eldöntése, hogy a négyféle átváltási kulcs közül melyik lehet alkalmasabb a termelés egységnyi „volumenének” összehasonlítására, pillanatnyilag nem empirikus, hanem közgazdasági kérdés. Abból indulhatunk ki, hogy a fejlettebb és a kevésbé fejlett országok közötti általános árszínvonal-különbségek alapvetően nem a feldolgozóipari termékek árkülönbségeiből erednek, hanem abból, hogy a szolgáltatások a fejlett orszá-

¹⁶ Mivel a GDP-re vonatkozó vásárlóerő-paritás részletei csak 1999-re álltak rendelkezésünkre, azzal a feltételezéssel éltünk, hogy az árfolyam és a vásárló-erőparitások közötti arányok 2000-ben és 2001-ben megegyeztek az 1999. évivel.

gokban – árfolyamon átszámítva – drágábbak, mint a kevésbé fejlettekben. Ez eleve kizárja az általános (GDP-re vonatkozó) vásárlóerő-paritást az alkalmas átváltási kulcsok közül. Bár a feldolgozóipari termékek szolgáltatástartalma némileg leszoríthatja e termékek árát a kelet-közép-európai országokban az osztrák szinthez viszonyítva, a különbség feltehetően nem nagyon jelentős. Ezért – tisztán logikai úton – azt valószínűsítjük, hogy a „jó” átváltási kulcs a gépekre vonatkozó vásárlóerő-paritás körül lehet. (Lásd a második és a hatodik oszlopban szereplő eredményeket.) Ennek alapján a hazai fajlagos feldolgozóipari munkaerőköltség színvonala 2000–2001 körül az osztrák szint 70-75 százaléka között lehetett – nem pedig 23 és 37 százaléka között, ahogyan azt a 7. táblázat sugallja. Arra is fel kell azonban figyelni, hogy önmagában az, hogy a bruttó kibocsátás helyett a hozzáadott értéket, a bruttó bér helyett pedig a munkavállalói jövedelmet tekintettük az összehasonlítás alapjának, eleve feljebb tolta a hazai fajlagos munkaerőköltség szintjét: a WIIW által alkalmazott vásárlóerő-paritások mellett is az osztrák színvonal 40-60 százaléka emelkedik relatív költségszintünk.

Összefoglalva, e számítások egyrészt azt jelzik, hogy noha fajlagos bérköltségeink színvonala lényegesen magasabb, mint amit a WIIW kimutatott, más kelet-közép-európai országokhoz viszonyítva nem tekinthető kirívóan magasnak. Másrészt azonban az is kiderült: arról, hogy fajlagos bérköltségeink színvonala (s így a forint bérköltségalapú reálárfolyama) a nemzetközi versenyképesség szempontjából túlságosan magas, alacsony vagy éppen jó-e, semmiféle egyszerű megállapítás sem tehető. Ahhoz, hogy erre nézve határozott megállapításokat fogalmazzunk meg, nem feltétlenül kellene ismernünk a „jó” átváltási kulcsot (vásárlóerő-paritást), de legalább ismerni kellene valamely lehetséges átváltási kulcshoz (akár a nominális árfolyamhoz) tartozó egyensúlyi szintet.¹⁷ Mindezekért a forint reálfektív árfolyamának alakulására vonatkozó alábbi elemzést óvatosan kell kezelni: az csak a változásokkal foglalkozik, így a *versenyképesség szempontjából „jó” árfolyam szintjéről nem tartalmaz információt.* (Erről részletesebben lásd a *függelék*et.)

– A hazai reálfektív árfolyamindexek alakulása és az ULC-alapú index felbontása

Az előző két pontban az ULC-alapú feldolgozóipari versenyképesség euróban kifejezett – más kelet-közép-európai országokhoz viszonyított – alakulásáról, és a színvonal-összehasonlítás nehézségeiről igyekeztünk képet adni. A következőkben a „sztenderd” mutatók – a reálfektív árfolyamindexek (REER-ek) – alapján mutatjuk be a hazai gazdaság ár- és költség-versenyképességének változását 1998 óta (lásd a 7. ábrát). A REER-indexek azt jelzik, hogy külkereskedelmi partnereink összességéhez viszonyítva, vagyis átlagosan hogyan változott ár-, illetve költség-versenyképességünk.

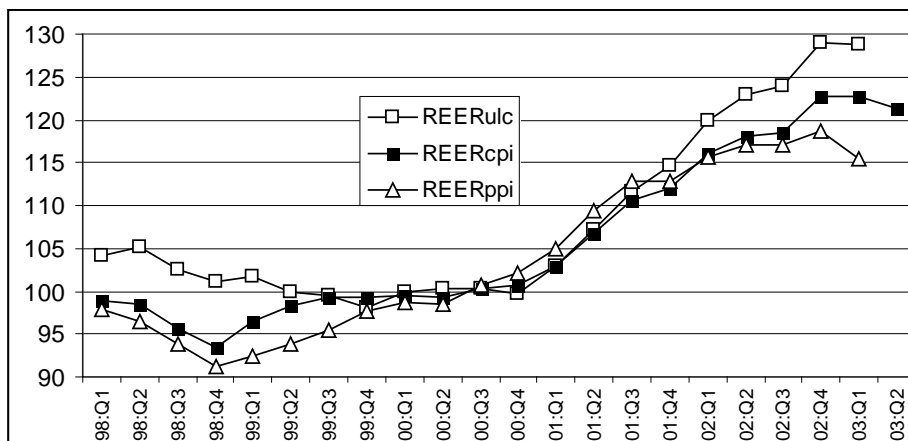
2000 után a forint reálfektív árfolyama mindhárom mutató – a termelői árak (PPI), a fogyasztói árak (CPI) és a fajlagos bérköltségek (ULC) – alapján számítva jelentősen felértékelődött. Bár 2003-ban némi korrekció történt, a bekövetkezett felértékelődés (versenyképesség-romlás) rendkívül rövid idő alatt történt, és különösen az ULC-alapú mutató esetében tekinthető túlzottnak. Lehetséges, hogy a felértékelődés egy részének voltak tartalékai: ez esetben a 2000 óta tapasztalt reálfelértékelődés *részben* egyensúlyi folyamatnak, a korábbi alulértékelttség korrekciójának tekinthető. Nem kívánunk azonban becslést adni arra, hogy a bekövetkezett felértékelődésből mekkora rész lehetett „egyensúlyi”, illetve mekkora lehetett az a rész, amely kifejezetten ártott a gazdaság

¹⁷ Lásd például Halpern és Wyplosz [1997] arra irányuló kísérletét, hogy a relatív bérszintek alapján becsüljék meg az átalakuló gazdaságok egyensúlyi reálárfolyamait.

nemzetközi versenyképességének. Ehelyett igyekszünk számszerűsíteni az ULC-alapú reálárfolyam felértékelődésének összetevőit.

7. ábra

Reálfolyamindexek: Magyarország, 1998–2002
(2000 átlaga = 100)



Forrás: MNB.

9. táblázat

**A feldolgozóipari ULC-alapú reálfolyam (REER-ULC),
illetve összetevőinek változása 2000. I. és 2003. I. n. é. között,
és a REER-ULC változásának felbontása**

	Változás 2000. I. n. é. = 100	Százalékos hozzájárulás a REER (ULC) változásához
REER(ULC)	125	100
NEER (nominális árfolyam)	111	47
Hazai ULC	116	64
Ebből:		
– hazai nominális béremelkedés	122	87
– hazai termelékenység (hozzáadott érték alapján)	105	–23
Külföldi átlagos ULC	103	–11

Forrás: MNB alapján saját számítás.

A 2000 és 2003 első negyedéve között bekövetkezett mintegy 25 százalékos ULC-alapú reálfolyam felértékelődéshez a nominális árfolyam 11 százalékos effektív felértékelődése és a hazai ULC 16 százalékos emelkedése járult hozzá; a reálfolyam felértékelődés mértékét azonban kissé tompította a partnerek 3 százalékos átlagos ULC-emelkedése. A hazai fajlagos bérköltség- (ULC-) növekedés a nominális bérek 22 százalékos expanziójának és a – hozzáadott érték alapján számított – termelékenység igen

csekély, 5 százalékos emelkedésének volt az eredője. A második oszlopban láthatóak az egyes komponensek százalékos hozzájárulásai az ULC-alapú reálfelértékár-folyam változásához. 47 százalék volt a nominális felértékelődés és 64 százalék a hazai ULC-emelkedés hozzájárulása; ezeket a külföldi ULC emelkedése 11 százalékkal tompította. Ami a hazai ULC komponenseit illeti: a hazai nominális béremelkedés 87 százalékkal járult hozzá a forint reálfelértékelődéshez, s ezt csak 23 százalékkal enyhíthette a termelékenység javulása.

A táblázat alapján egyértelmű: a forint reálfelértékelődésének (vagyis a feldolgozóipari költség-versenyképesség romlásának) meghatározó része a termelékenység emelkedését messze meghaladó nominális bérköltség-növekedésből adódott. Erre azonban rátett a forint nominális felértékelődése is.

„Minőségi” versenyképesség

A „minőségi versenyképesség” olyan jelenség, amely lazán körülírható ugyan, de közelebbről csak az előbbi két megközelítés (a piacirészesedés-változás, valamint az ár-, illetve költség-versenyképesség változása) kombinációjaként értelmezhető. Lazán körülírva, arról van szó, hogy egyes országok külső piaci részesedése a versenytársakhoz viszonyított emelkedő költség-, illetve árszint mellett is emelkedhet, sőt olykor ténylegesen emelkedett is – ez a megfigyelés volt az úgynevezett *Káldor*-paradoxon alapja, amelyre később jelentős kutatások épültek.¹⁸

Hangsúlyozni kell, hogy e megközelítés – *Káldor* eredeti elképzelései ellenére – nem makro-, hanem mikrogazdasági szemléletet tükröz. Ez ugyanis csak az *áron kívüli versenyképesség termék- (csoport-) szinten megmutatózó jelenségeit* tudja empirikusan megragadni. Ennek alapján – ex post – definiálható az úgynevezett nem ár- (=minőségi) versenyképesség a kivitel *egy- csoportjaira* nézve. Ez az elemzési mód azonban nem alkalmas arra, hogy a gazdaság vagy a kivitel „minőségi” versenyképessége *egészére* nézve általános megállapításokat alapozzon meg. A módszer lényegét a 10. táblázat foglalja össze:

10. táblázat

Versenyképességi mátrix

Piacirészesedés-változás		
Relatív exportárváltozás	<i>Versenyképtelen export</i> (csökkenő exportpiaci részesedés)	<i>Versenyképes export</i> (emelkedő exportpiaci részesedés)
Emelkedő relatív exportár	Árversenyképtelen (4)	Minőségileg versenyképes termékek (1)
Csökkenő relatív exportár	Minőségileg versenyképtelen termékek (bóvlik) (3)	Árversenyképes termékek (2)

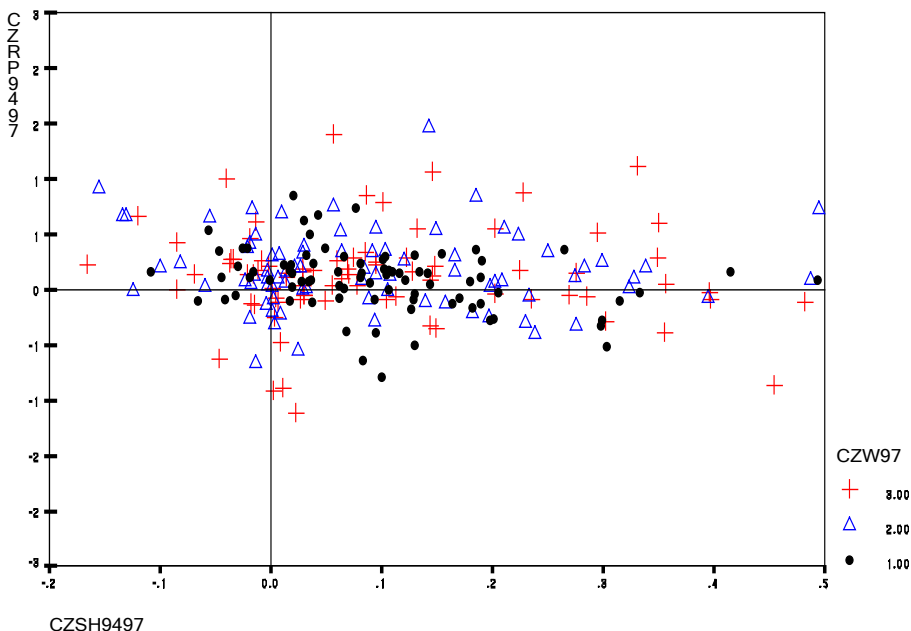
¹⁸ Lásd: *Káldor* [1978 és 1981]; továbbá *Aiginger* [1997] és *Frageberg* [1988] írásait.

A táblázat a piaci részesedés és a relatív exportváltozás koordinátaiban helyezi el az exportált termékeket. A jobb felső négyzetben a minőségileg versenyképes termékek helyezkednek el (amelyek esetében a piaci részesedés emelkedése emelkedő relatív árak mellett következett be), alatta az árversenyképes termékek találhatók; és szimmetrikusan értelmezhetők a bal oldalon lévő négyzetek. (E fogalmi keret empirikus kitöltését két példával illusztráljuk: a Magyarország és Csehország Németországba irányuló kivitelében szereplő első 300 termék pozíciójának bemutatásával 1994 és 1997 között. [A (+) jelzésű termékek részesedése legalább 3, a (Δ)-val jellettek legalább 2, a (\bullet) jelzésűeké legalább 1 tized százalék a teljes exportban.] (Lásd a 8. ábrát.)

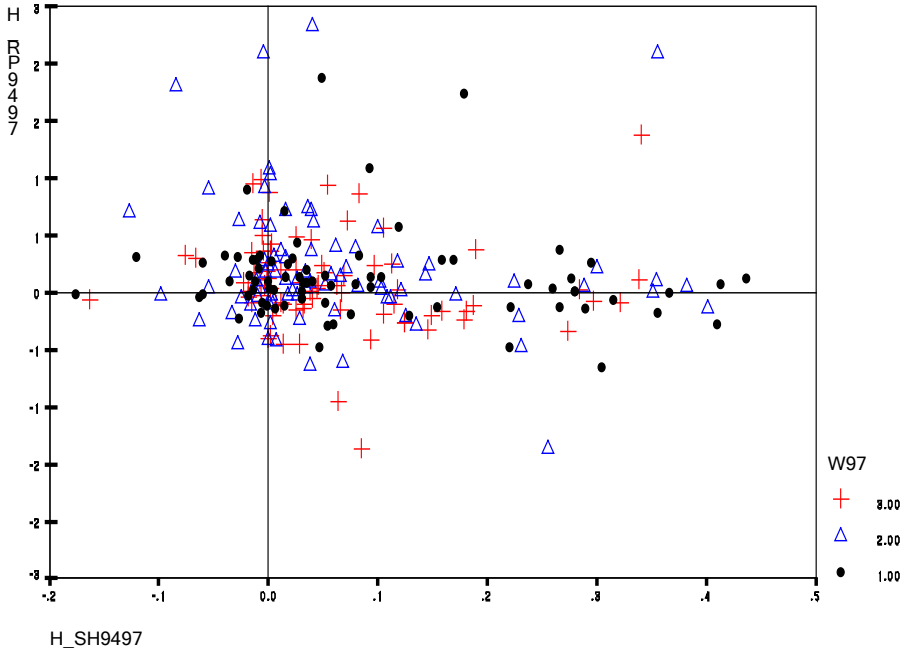
Az ábrákon látható, hogy mind Magyarország, mind Csehország Németországba irányuló kivitelében jelentős szerepet játszottak a jobb felső kvadránsban elhelyezkedő – minőségi versenyképességgel jellemezhető – termékek, ami világosan jelzi: a minőségi versenyképesség nem csupán teoretikus kuriózum, hanem a kelet-közép-európai országokat is jellemző fontos jelenség. E kérdés vizsgálata a versenyképességre vonatkozó további kutatások egyik fontos irányát jelezheti.

8. ábra

Magyarország és Csehország Németországba irányuló exportjának első 300 terméke alapján képzett versenyképességi mátrix (1994–1997)
Magyarország



Csehország



Forrás: Oblath–Pula–Szilágyi [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, közép-, 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 árszint mellett is emelkedhessen az ország nemzetközi piaci részesedése. E tényezők közül kiemelkedik a *kutatás-fejlesztés és az oktatás színvonala, a fizikai és intézményi infrastruktúra állapota – vagyis a fizikai és a humántőke-állománynak, valamint az intézményi rendszernek a minősége*. Ez utóbbiak pedig éppen azok a feltételek, amelyek a fentebb elsőként ismertetett WEF (kétségtől eklektikus) versenyképességi indexeit – a *termelékenység* szintjét és növekedési potenciálját befolyásoló faktorokként – meghatározzák. A termelékenység változása azonban a versenyképesség rövidebb távú megközelítéseinek is kulcseleme.

Ezt azért kell nyomatékosan hangsúlyozni, mert sokan úgy vélik: a termékegységre jutó bérköltség (ULC) alapú indikátor (reálárfolyam-index) mögött az a gondolat húzódik meg, hogy a versenyképesség javítása mindössze a bérek leszorításában, illetve a valuta leértékelésében áll. Ez azonban alapvető félreértés. Az *ULC-alapú versenyképességi index* (változatlan árfolyam mellett) *akkor javul, ha emelkedik a relatív hazai termelékenység*, és akkor romlik, ha a hazai relatív bérek a relatív termelékenységgel szembe

dést meghaladó mértékben emelkednek (és/vagy a nominális árfolyam változása elszakad az előbbi kettőtől). E mutató alkalmazása tehát nem azt sugallja, hogy a nominális béreket le kell szorítani, illetve az árfolyamot le kell értékelni, hanem azt, hogy a bér-, illetve árfolyam-alakulást a termelékenységváltozással összhangban kell tartani. A különböző megközelítések tehát megegyeznek abban, hogy a versenyképesség javulásának egyedüli tartós forrása a termelékenység javulása. A költség-versenyképességi indexek azonban felhívják a figyelmet arra is, hogy a termelékenység javulásának kedvező hatásait kikezdeheti a teljesítményekkel nem alátámasztott béremelkedés és a valuta túlzott erősödése. Lényegében ezt tapasztalhattuk Magyarországon 2001–2003-ban.

Különböző megközelítéseken alapuló versenyképességi mutatók elemzése alapján kiűnt, hogy amíg az 1990-es évek második felében egyértelműen javult, az ezredforduló óta több jel szerint gyengült a magyar gazdaság nemzetközi versenyképessége. Nem rendelkezünk azonban biztos ismeretekkel arról, hogy ez utóbbi folyamatok a forint túlzott felértékelődésére (túlértékelttségére) vezettek-e (s ha igen, milyen mértékben), mivel nagyon keveset tudunk magáról az egyensúlyi reálárfolyamról, illetve – ami lényegében ugyanazt jelenti – a külső egyensúly fenntartásával összhangban álló, euróban kifejezett bérszínvonalról.

A versenyképességre irányuló elemzésünk látszólag paradox gazdaságpolitikai tanulságokra vezet. Egyfelől arra, hogy nem szabad megengedni a béreknek a gazdaság reálteljesítményétől (a termelékenység javulásától) elszakadó emelkedését, másfelől azonban arra is, hogy amennyiben a monetáris politika *önmagában* – a valuta felértékelésével (annak előmozdításával) – igyekszik e folyamatot megakadályozni, akkor további reálfelértékelődéshez, vagyis az ország nemzetközi versenyképességének addicionális romlásához járulhat hozzá.

Mivel az ERM-II. árfolyamrendszerhez történő mielőbbi, majd a GMU-hoz (az eurózónához) való 2008. évi csatlakozási szándékunk bejelentése erősen korlátozza az árfolyam-politika lehetőségeit abban, hogy a jövőben számottevően (gazdaságpolitikai elhatározás alapján) befolyásolja a gazdaság egésze versenyképességét, alapvetően új stratégiát és technikákat kell mind makro-, mind pedig mikroszinten kidolgozni a versenyképesség javítására. Makroszinten két lehetőséget (illetve ezek kombinációját) kell mérlegelni:

- a nemzetgazdasági szintű versenyképesség minőségi tényezőinek egyértelmű előtérbe állítását (kutatás-fejlesztés, oktatás, infrastruktúra, a fizikai és humán tőke minősége),
- olyan társadalmi megállapodás, illetve konszenzus létrehozását, amely összhangba hozhatja a nominális bérek alakulását a teljesítmény (termelékenység) emelkedésével.

Ugyanakkor széles körű felvilágosítás is szükséges ahhoz, hogy a mikroszinten rögzült viselkedési minták megváltozhassanak. Mind a munkavállalóknak, mind pedig a munkáltatóknak szembe kell nézniük azzal, hogy az eurózónához való csatlakozással megszűnik egyfajta végső mentesítés, a forint nominális leértékelése. Így még látszólag/átmenetileg sem lesz eszköz arra, hogy a teljesítményektől elszakadó jövedelem-emelkedésnek a versenyképességet rontó hatásait a gazdaságpolitika kezelni tudja.

Felhasznált irodalom

- Aiginger, K. [1997]: The use of unit values to discriminate between price and quality competition. Cambridge Journal of Economics, No. 5.
- Balassa, B. [1964]: The Purchasing Power Parity Doctrine: A Reappraisal. *Journal of Political Economy*, December.
- Balassa, B. [1965]: Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage. *The Manchester School*, május.
- Boltho, A. [1996]: The Assessment: International Competitiveness. *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 12, No. 3. Autumn.
- Fagerberg, J. [1988]: International Competitiveness. *The Economic Journal*, június.
- Gács, J. [2002]: Structural Change and Catching Up: Experience of the Ten Candidate Countries. IIASA Interim Report, április.
- Halpern, L. –Wyplosz, C. [1997]: Equilibrium Exchange Rates in Transition Economies, *Staff Papers*, December.
- Hamar Jánosné [1971]: A magyar export alakulása és az exportra ható főbb tényezők vizsgálata 1958-1968 között (A „holland” módszer alkalmazása a magyar exportra). Konjunktúra- és Piackutató Intézet.
- Hamar Judit [2003]: A „fejlődőképes-dinamikus” és a „lemaradó-túlélő” vállalatcsoportok jellemzői a feldolgozóiparban. Kopint-Datorg, február.
- Kaldor, N. [1978]: The effect of devaluations on trade in manufactures. In: Further essays on applied economics. Duckworth, London.
- Kaldor, N. [1981]: The role of increasing returns, technical progress and cumulative causation in the theory of international trade and economic growth. *Economie Appliquée*, No. 4.
- Kopint-Datorg [2003]: Versenyképesség, felzárkózási képesség egyes EU-hoz csatlakozó országokban, főként Lengyelországban, Csehországban, Szlovákiában és Szlovéniában (szerk.: Somogyi Dorottya). Kopint-Datorg Rt.
- Krugman, P. [1994]: Competitiveness: A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs*, No. 2.
- KSH [2003]: Központi Statisztikai Hivatal: Magyarország Nemzeti Számlái 1995-2001.
- Lall, S. [2001]: Comparing National Competitive Performance: An Economic Analysis of World Economic Forum's Competitiveness Index. Queen Elizabeth House (Oxford), Working Paper, S61, január.
- Laursen, K. [1998]: How Structural Change Differs, and Why it Matters (for Economic Growth). Danish Research Unit for Industrial Dynamics (DRUID), Working Paper, No. 98.
- Merkies, A. H. Q. M. – van der Meer, T. [1988]: A Theoretical Foundation for Constant Market Share Analysis. *Empirical Economics*, Vol. 13., issue 2.
- Oblath Gábor [2002]: Lemaradtak-e a bérek az EU-hoz viszonyítva? *Világgazdaság*, november 6.
- Oblath, G. – Richter, S. [2002]: Macroeconomic and Sectoral Aspects of Hungary's International Competitiveness and Trade Performance on EU Markets. WIIW, szeptember.
- Oblath, G. –Pula, G. – Szilágyi, K. [2000]: The „Qualitative” Competitiveness of CEE Countries. A contribution to the Countdown Project, <http://143.130.64.46/discuss/attachments/2D0C1478-89E-11D5-A2EB-0050DA76D265.DOC>
- Stephan, J. [2002]: Industrial Specialisation and Productivity Catch-Up in CEECs. IWH, Discussion Papers, No. 166; szeptember.
- WEF [2002–2003]: The Global Competitiveness Report 2002–2003. World Economic Forum.
- WIIW [2003]: Competitiveness of Central and Eastern European Industries – Now and in an Enlarged EU. WIIW, január.
- World Investment Report, 2003.

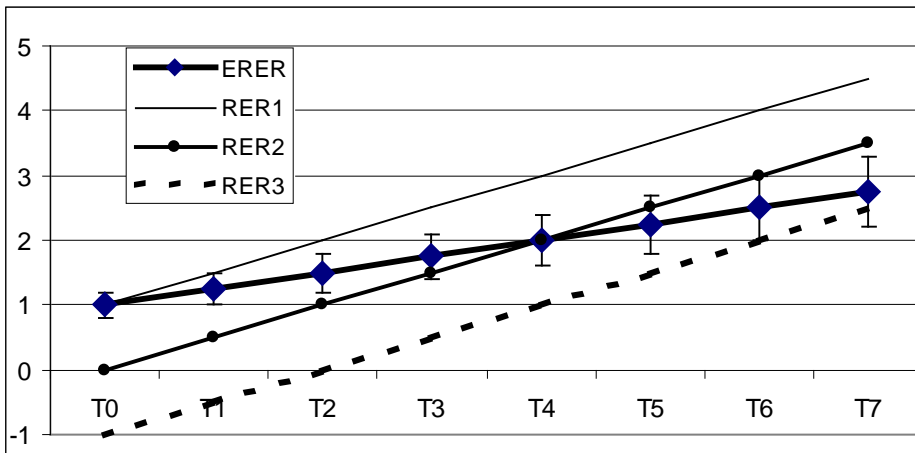
Függelék

A tényleges és az egyensúlyi reálárfolyam egymáshoz viszonyított lehetséges pályái: két illusztráció

Írásunkban kifejtettük, hogy a szokásos reálárfolyam-indexek azt mutatják: valamely bázisidőszakhoz viszonyítva hogyan *változott* a reálárfolyam, ebből azonban nem vonhatók le következtetések a tárgyidőszaki reálárfolyamra (a valuta netáni alul-, illetve túlértékeltségére) nézve. Másként fogalmazva: a szokásos reálárfolyam-indexekből megtudhatjuk, hogy ár/költség-versenyképességünk mennyivel és milyen irányban változott az egyes mutatók szerint, de ezekből az indexekből nem derül ki az, amit valójában tudni szeretnénk: ár/költség-versenyképességünk „megfelelő” volt-e a tárgyidőszakban (ha pedig nem, akkor milyen irányban és mértékben tért el attól, amit „megfelelőnek” lehet tekinteni). Ez a kérdés az egyensúlyi reálárfolyam értelmezéséhez és méréséhez vezetne át, amelyet azonban írásunkban szándékosan megkerültünk.

Az alábbi két illusztráció értelmezéséhez nincs szükség arra, hogy pontosan definiáljuk az egyensúlyi reálárfolyamot.¹⁹ Az első illusztráció (*F1. ábra*) azt feltételezi, hogy *a*) ismerjük az egyensúly reálárfolyam szintjét és pályáját (ERER), *b*) ismerjük a *tényleges* reálárfolyam irányzatát (RER1, RER2, illetve RER3).

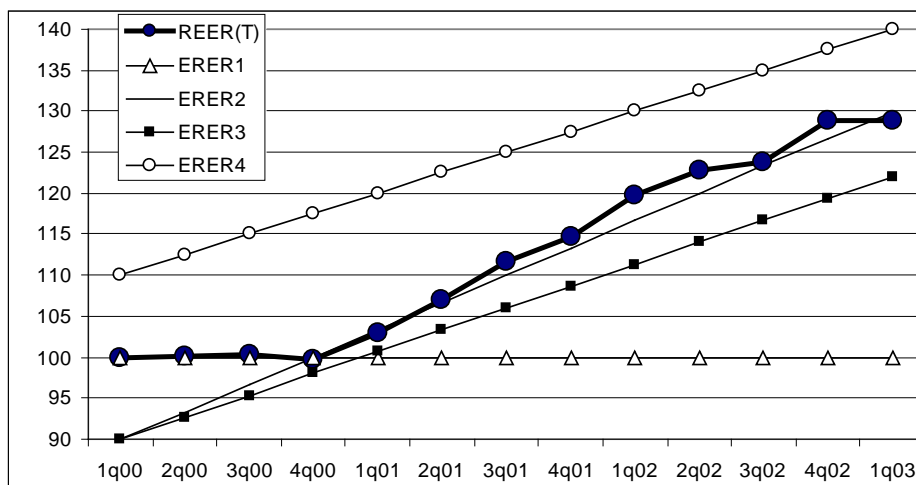
F1. ábra



¹⁹ Jóllehet igen jelentős irodalom foglalkozik az egyensúlyi reálárfolyam számszerűsítésével, és számos megközelítés, becslési módszer létezik szintjének meghatározására, a különböző megközelítések következtetései egymásnak gyakran ellentmondanak, és általában csak igen tág határok tudják megbecsülni az egyensúlyi reálárfolyam szintjét. Ezért az illusztrációinkban szereplő egyensúlyi reálárfolyamot egy létező, de empirikusan pontosan nem azonosítható változóként célszerű elgondolni.

E feltevés mellett két reálárfolyam-pálya nagyjából az egyensúlyi pálya közelébe vezet, egy pedig attól távol visz, de magukból a statisztikai adatokból nem tudhatjuk, hogy a tényleges reálárfolyam helyzetét RER1, RER2 vagy RER3 reprezentálja-e jobban.

F2. ábra



F2. ábra az előbbinek az inverze. Itt ugyanis egyrészt a tényleges (ULC-alapú) reálárfolyam látható [REER(T)], másrészt a reálárfolyam – négyféle feltevést tükröző – lehetséges *egyensúlyi* pályái (ERER1...4) szerepelnek. A mondandó nyilvánvaló: ha ERER1 fejezi ki az egyensúlyi reálárfolyamot, akkor a tényleges REER nagyon erősen túlértékelt. Ha az egyensúlyi reálárfolyam pályája ERER2-nek felelne meg, akkor nem lenne túlértékelt; ERER3 mellett viszont túl-, ERER4 esetén pedig jelentős alulértékelttség mutatkozna.