

Oblath Gábor – Pénzes Petra

A hazai gazdaság nemzetközi versenyképessége: értelmezések, mutatók és néhány tanulság¹

Jóllehet a magyar gazdaság „nemzetközi versenyképessége” (annak javítása) mind a kinyilvánított gazdaságpolitikai törekvéseknek, mind pedig a gazdaságpolitikáról folyó szakmai eszmecsereknél 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 szólunk: 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, az a kérdés tehát, 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 szól, 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 (mikro-szinten) a szó szoros értelmében vett verseny folyik, amely (rövid távon) nulla összegű játékként is felfogható – amit az egyik cég a piaci részesedéből nyer, azt a másik elveszíti –, az országok közötti kereskedelem azonban nem tekinthető nulla összegű játéknak. Krugman főként azért tartja tévesnek ezt a felfogást, mert a nemzetközi kereskedelem bővülésén minden ország jól jár, továbbá az országok közötti gazdasági interakcióknak nem a rivalizálás, hanem a kooperáció a fő jellemzője (példa erre az ágazaton belüli kereskedelemnek a világgazdaságot meghaladó növekedése).

Krugmannak a makrogazdasági versenyképesség fogalmát ért bírálatát azonban elsősorban gazdaságpolitikai állásfoglalásként, és annak a vitának az összefüggésében kell értelmezni, amely az USA-ban az 1990-es évek első felében bontakozott ki. A nemzetgazdasági versenyképesség relevanciáját azokkal szemben vitatta, akik Amerika meggyengült nemzetközi versenyképességére hivatkozva „iparpolitika” címén protekcionista lépéseket szorgalmaztak. Krugman – teoretikus lévén – úgy vélhette, hogy az általa vitatott gazdaságpolitikai törekvésekkel akkor 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.²

¹ 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 Szörfi Béla.

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 költségszintje, illetve – 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 ítélünk. 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 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 mérleg-azonosság 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 FDI- kínálaton, a belföldi privatizáció alakulásán, hazai beruházási légkörön (amely viszont erősen függ a külső keresletől). Vagyis önmagában az, hogy csökken az FDI-beáramlás összege (relatív nagysága) nem jelenti a gazdaság nemzetközi versenyképességének romlását.³ A működőtőke beáramlásával kapcsolatban is ugyanazt kell hangsúlyozni, amit a folyó fizetési mérleg alakulását illetően megállapítottunk: sok egyéb mellett a versenyképesség változása is okozhatja az FDI-beáramlás változását.

³ Lásd pl. Boltho 1996

Ám a működőtőke fokozottabb vagy lanyhább beáramlása semmiképpen sem azonosítható a nemzetgazdasági versenyképesség (már bekövetkezett) javulásával, illetve romlásával. Ellenben – széles körű nemzetközi tapasztalatok alapján⁴ – 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 közgazdaságilag megalapozható négyféle értelmezését és azok összefüggését mutatjuk be.

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

Elsőként a versenyképességre egy olyan értelmezéséről – helyesebben az értelmezések olyan halmazáról – szólnunk, amely átmenetet képez a versenyképesség mikro- és makro-szempontról, illetve „üzleti” és „tudományos” megközelítései között. A World Economic Forum (WEF) „The Global Competitiveness Report” (GCR) című kiadványa, valamint az Institute for Management Development (IMD) „The World Competitiveness Report” (WCR) című kötete reprezentálja e megközelítést, amely – minden él nélkül – okkal tekinthető eklektikusnak. E kiadványok ugyanis számos részadat (makro-, mikro-, gazdaságpolitikai és intézményi mutató), továbbá sokféle vélemény összesúlyozásával publikálnak olyan szintetikus indexeket, amelyeknek az alapján évenként sorba rendezik az egyes országokat. A WEF által készített GCR kétféle összevont versenyképességi indikátort is közlést: az egyiket „Growth Competitiveness Index”-nek (GCI), a másikat „Microeconomic Competitiveness Index”-nek (MCI-nak – a korábbi kiadványokban: „current competitiveness”-nek, CCI-nak) nevezik. Az előbbi a gazdaság növekedési potenciálját, az utóbbi pedig a gazdaság termelékenységének szintjét meghatározó tényezők összességéért kerül meghatározásra. („Whereas the GCI strives to estimate the underlying conditions for growth over the medium term, the ... MICI examines the underlying conditions defining the sustainable level of productivity in each of the 80 countries...”GCR-2002-2003, XVII. old.)

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 közgazdaságtudomány és az üzleti szemlélet (a kiadvány fő olvasói körének) szempontjait. Mind az eklektikus („szélesebb”) megközelítés, mind pedig az annak eredményeként keletkezett versenyképességi indexek okkal bírálhatók⁵ – ez azonban nem változtat azon, hogy a közzétett szintetikus mutatók (különösen pedig a rész-indexek) hasznos ismertetőket nyújtanak arról, hogy egyes országok hol állnak egymáshoz viszonyítva olyan jellemzőket tekintve, amelyek fejlődési kilátásaikat, termelékenységüket illetve versenyképességük alakulását befolyásolhatják.

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

1. ábra

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

³ Ami a kérdés hazai vonatkozásait illeti, nem lehet eltekinteni attól, hogy Magyarországon eddig rosszul mérték a bruttó FDI-beáramlást, mert a visszaforgatott profit nem került számbavételre.

⁴ FDI és versenyképesség kapcsolatáról lásd például a következőkben részletesebben is tárgyalandó *The Global Competitiveness Report*-ot.

⁵ Lásd pl. Lall 2001

(5 EU-jelölt ország helyezése 80 közül; minél alacsonyabb, annál jobb)

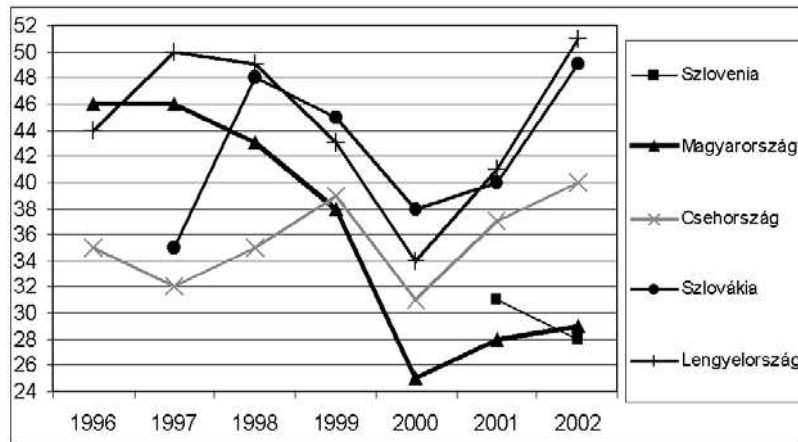
Forrás: World Economic Forum: The Global Competiveness Report (különböző számok)

2. ábra

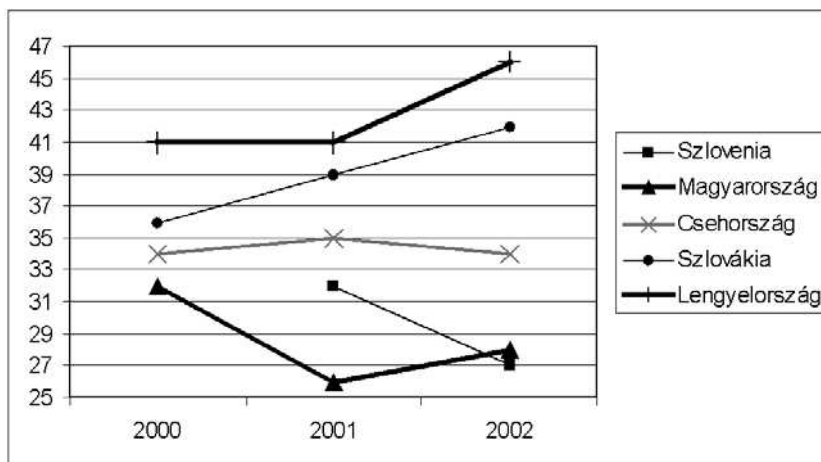
WEF-GCR: helyezések a „mikrogazdasági versenyképesség index” (MCI) alapján

(5 EU-jelölt ország helyezése 80 közül; minél alacsonyabb, annál jobb)

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



Az ábrából látható, hogy a közép-kelet európai országok többsége (így Magyarország is) a kilencvenes évek második felében előbbre került a versenyképességi sorrendben, az utóbbi években viszont általában (Szlovénia kivételével) kissé hátrébb csúszott. E rangsorváltozásokat – különösen a kisebb átrendeződéseket – önmagukban nem kell túlságosan komolyan venni, ha azon-



ban más – közgazdaságilag megalapozottabb – megközelítéseken alapuló módszerek eredményei hasonló irányzatot jeleznek, akkor feltétlenül figyelmet érdemelnek.

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 technológiatranszfer-befogadó

képességének, 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 átszót 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 Szlovénia az éllovas, közvetlenül Magyarországot megelőzve. A vállalati működés és a nemzeti üzleti környezet jórészt párhuzamosan fejlődik az öt országban, és 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, mindenekelőtt azt kell belátni, hogy egy ország nemzetközi versenyképességét (annak változását) közvetlenül nem tudjuk megfigyelni. Ezért az értelmezés és a mérés egyik lehetséges módja az, hogy a jelenséget annak „feltárt 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 amellett érveltünk, hogy sem a folyó fizetési (azon belül: a külkereskedelmi) mérleg, sem pedig az FDI-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.

Ezért a nemzeti versenyképesség változásának következményét célszerű szűkebben definiálni, mégpedig az ország kivételének nemzetközi piaci részesedése változásaként. E megközelítés pártolói gyakran marasztalják el abban, hogy megfeleldkeznek 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 „importbehatalás” bármely mutatóját csak úgy érdemes/értelmes vizsgálni, hogy egyidejűleg az „exportkihatalás” 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 szolgáltatáskivitelenek a GDP-hez viszonyított arányával mérhető. A 3. ábra – illusztrációként – e két

⁶ A keretes írás az I. lábjegyzetben hivatkozott tanulmány Bartha Attila által készített fejezetén 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 „feltártul komparatív előny” (revealed comparative advantage) fogalmának és az arra épülő empirikus vizsgálatoknak az alapja. (Lásd Balassa 1965)

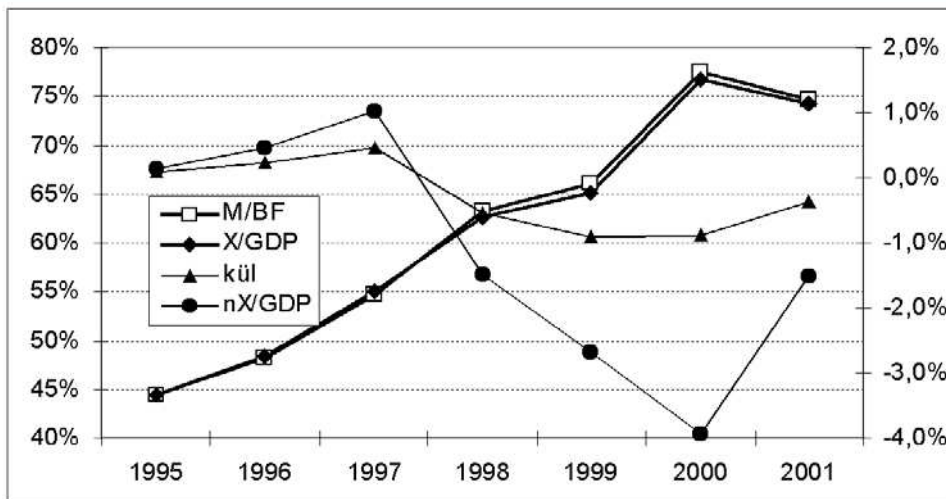
mutatóknak, azok különbségének és a nettó export GDP-hez viszonyított arányának az alakulását mutatja Magyarországon 1995 és 2001 között.

3. ábra

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

Forrás: KSH (2003) alapján saját számítás

A fenti ábra egyrészt azt illusztrálja, hogy az importnak a belföldi felhasználáshoz viszonyított aránya a versenyképesség szempontjából önmagában értelmezhetetlen (ezáltal annak ellentetteje, a „hazai termelés belföldi piaci részesedése” sem értelmezhető). Az import részesedése a hazai felhasználásban Magyarországon hat év alatt 45-ről 75%-ra emelkedett (a belföldi termelés részesedése 55-ről 25%-ra csökkent), ami látszólag a versenyképesség drámai romlását jelzi. Csakhogy eközben a termelés exportorientáltsága is csaknem ugyanilyen arányban változott. Az



ábra egyszerre mind azt is illusztrálja, hogy az exportorientáció és az importbehatolás mutatószámainak a különbsége kissé tompítva ugyan, de csaknem pontosan követi az áru- és szolgáltatás külkereskedelmi mérleg egyenlegét (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 piacokon? 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 kérdésekbe ütközünk: milyen szélesen definiáljuk az exportot? Mely piacokra irányuló kivitelrészesedés-változása 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 – bevételéhez viszonyított aránya lenne az ideális mutató. De egyrészt jól tudjuk, hogy a szolgál-

tatásforgalom 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. Éppen ezért a továbbiakban a közép-kelet 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 adott ország kivitelének változása három komponensre bontható:⁸

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

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 az a részét tekinthetjük a „versenyképességi hatás” folyamányának, amelyet a teljes piac bővülésével, valamint „strukturális hatásokkal” nem lehet megmagyarázni. (A keretes írás tartalmazza a statisztikai adatokon alapuló dekompozícióhoz szükséges algebrai formulákat.)

Az exportnövekmény formális dekompozíciója

Formálisan az exportnövekmény három komponensre bontható fel. A változást (a növekményt) Δ -val jelölve:

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, mutatja az általános piacbővülés hatását; a második tag, adja meg a „strukturális hatást”, végül a harmadik tag, vagyis a „maradék” a versenyképességi hatást mutatja.

$$\Delta X_i = \sum_j \Delta X_{ij} = \sum_j X_{ij} (\Delta M / M) + \sum_j X_{ij} [(\Delta M_j / M_j) - (\Delta M / M)] + \sum_j X_{ij} [(\Delta X_{ij} / X_{ij}) - (\Delta M_j / M_j)],$$

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

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

⁸ E dekompozíciós technikát *shift and share (S/S) analysis*-nak, illetve *constant market share (CMS) analysis*-nak szokták nevezni. A módszerhez kapcsolódó elméleti megfontolásokról lásd pl. Laursen 1998 és Merkie-Meer 1998 írásait.

beviteléhez (vagy annak csak egy részéhez) viszonyítunk-e; végül pedig c) mennyire dezagregált az elemzés (hány termékcsoport kivitelét/bevitelét) elemezzük. A fenti összehasonlítás a feldolgozóipar 14 ágazata kivitelének az EU összimportjával történt egybevetésén alapult. Az alábbiakban egy másfajta és frissebb elemzés eredményeit mutatjuk be.

1. táblázat

Az EU-ba irányuló KKE-i feldolgozóipari export változásának felbontása: a versenyképességi hatás számszerűsítése (1995-2000)

Forrás: Oblath-Richter 2002

*Öt közép-kelet-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 közép-kelet-európai ország EU-ba irányuló kivitelének növekedéséhez mely tényezők járultak hozzá. Elsősorban a „versenyképességi hatás” szám-

	1995-2000				
	Export-növekedés	Export-növekmény	Piac-bővülés	Szerkezeti hatás	Verseny-képesség
	1995=100	Millió euró		Százalékban	
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				

szerűsítésére 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 „export-teljesítményének” 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-extern importjában (együttes részesedésük 25,2-ről 31,6%-ra 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 a versenyképesség alakulása (lásd a 3. táblázatot).

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

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%-ra), Magyarorszáé viszont jelentősen csökkent (36-ról 5%-ra) 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 sokkal kisebb arányban.

2. táblázat

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

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 hátterében; ezért

	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

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

A következőkben ismertetendő értelmezések, a maguk módján, e hiányosságokat igyekeznek

3. táblázat

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

1997-1999	Exportnövekmény			Dekompozíció (millió euró)			Százalékos megoszlás		
	millió euró	97=100	1.Piacbővítés	2.Strukturális vált.	3.Versenyképesség	1.Piacbőv	2.Struktúra	3.Verseny	
Csehország	4983	142,4	1184,9	1755,8	2042,3	23,8%	35,2%	1,0%	
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	18525	110,1							
1999-2002		99=100							
Csehország	10790	164,5	8773,8	-1873,2	3889,3	81,3%	-17,4%	36,0%	
Lengyelország	10739	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	106040	152,4							
1997-2002		97=100							
Csehország	15773	234,2	7967,5	736,2	7069,3	50,5%	4,7%	44,8%	
Lengyelország	13980	198,4	9632,6	-141,0	4488,4	68,9%	-1,0%	32,1%	
Magyarország	13664	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	124565	167,8							

Forrás: Eurostat alapján saját számítás

orvosolni.

Értelmezés és mérés a potenciális/parciális okok felől:

ár-és költség-versenyképesség

Ha a legutóbbi 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 profit-alapú 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 fogalmai makrogazdasági szinten is jól értelmezhetők. A versenyképességnek ezek a fogalmai, 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 profit-alapú versenyképességi indexek.

1) Az *áralapú versenyképesség* (egyben az áralapú reálárfolyam) változása formálisan: $RER_P = NER * P$ (hazai) / P (külföldi), ahol RER_P az áralapú reálárfolyam-(versenyképességi) indexet, NER a nominális árfolyamindexet, p pedig valamely árindexet jelöli. Az árindex lehet a fogyasztói (CPI), a termelői (PPI), az export árindex (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:

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

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 háttérében a nemzetközi versenynek kitett szektorok relatíve 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.⁹ 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:

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

ahol RER_{ULC} a fajlagos munkaerőköltség-alapú reálárfolyam-index, NER a nominális árfolyamindex, ULC a fajlagos munkaerőköltség indexe, W a bérköltség, L a létszám (munkaráfördítés)

indexe, Y pedig a termelés (hozzáadott érték) volumenindexe. Amint látható, az ULC mutató az átlagos (egy dolgozóra, illetve munkaóraóra jutó) munkaerő-költségnek és a munkatermelékenységnek hányadosaként adódik. Ennek az a közgazdasági üzenete, hogy a mutató szerint értelmezett versenyképesség javul (a valuta reál-leértékelődése következik be), ha relatíve nő a termelékenység, s romlik, ha az utóbbit meghaladó mértékben emelkedik a relatív nominális munkaerőköltség, és/vagy erősödik a nominális árfolyam. A RERULC 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 termelői árindex-alapú reál-árfolyam-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.¹⁰

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

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

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

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

⁹ 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 RER_{NT} típusú reálárfolyam egyensúlyi felértékelődését jelenti. Ez a Balassa-Samuelson (B-S) hatás.

¹⁰ Ez könnyen belátható: a $[NER^*P(hazai)/P(külföldi)]/[NER^*ULC(hazai)/ULC(külföldi)]$ kifejezésből kiesik a NER, a nominális árfolyam.

versenyképesség javulásának alapvető forrása a termelékenység emelkedése, ám a nemzetközi piacokon nem a fajlagos volumenek, hanem az azonos valutában kifejezett ráfordítások (és árak) 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 profit-alapú 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 profit-alapú nemzetközi versenyképességi mutatóban *explicit módon nem szerepel a nominális árfolyam*, implicit módon szerepel benne: a termelői árindex (PPI) egyik meghatározójaként.

e) Annak, hogy a profit alapú nemzetközi (!) versenyképességi mutatóból hiányzik a nominális árfolyam, technikai okai vannak. E technikai 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-európai országgal, majd az ULC-re vonatkozó színvonal-összehasonlítások nehézségeit illusztráljuk, végül a forint háromféle *reál-effektív* árfolyamindexről adunk képet.

Euróban mért ULC alapú versenyképességi indexek

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

1996 és 2002 között az euróban számított fajlagos bérköltség Csehországban több mint 30%-kal, Magyarországon 13%-kal, Szlovéniában 10%-kal és Szlovákiában 5,5%-kal emelkedett, míg Lengyelországban enyhén csökkent. (A 2003 első negyedévet 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 a 4. táblázat mutatja be.

4. ábra

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

Forrás: Cestat, Canstat alapján saját számítás

4. táblázat

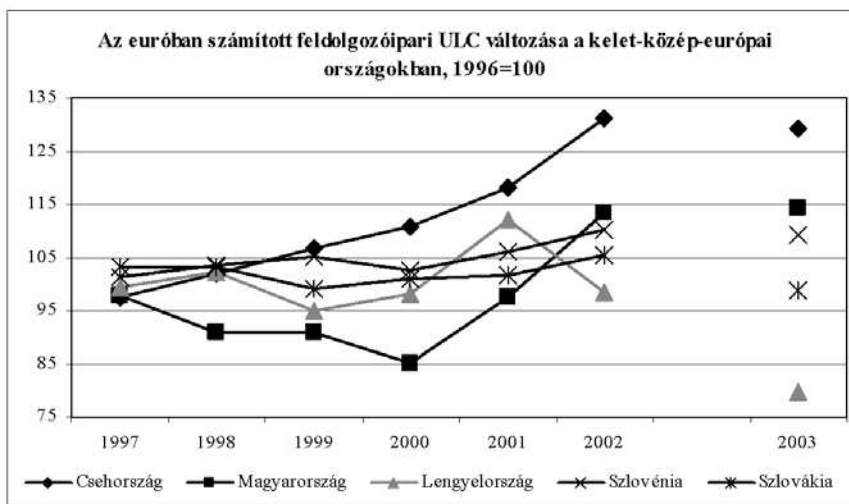
A feldolgozóipari ULC alapú versenyképesség (reálárfolyam) alakulása euróban és annak összetevői 1996 és 2002 között (százalékos változás)

Forrás: Cestat, Canstat alapján saját számításAz ULC alapú feldolgozóipari versenyképesség változásának összetevői

Megjegyzés: $dULC(eur) = dW - d(YL) + dR(eur)$

(a) Bruttó termelés alapján számított mutató; (b) Hozzáadott érték alapján számított mutató

¹¹ Megjegyezzük: a bruttó kibocsátás helyett a hozzáadott értéknek, a bruttó bérek helyett pedig a teljes munkaerőköltségnek az alakulását kellene vizsgálni, de ezekről nincsenek összehasonlítható adataink – erre visszatérünk.



A táblázat első része a végeredményről, az ULC alapú, euróban kifejezett versenyképesség (reál-árfolyam) 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. Magyarországra a termelékenységek, s így az ULC alapú versenyképességi indexnek kétféle mérőszámát adtuk meg: az egyik a bruttó termelésen (a), a másik a hozzáadott értéken (b)

	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 (a)	+13,3	-14,7	+33,0
Magyarország (b)	+42,2	+2,6	+38,6
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 (a)	+73,1	+64,1	+5,5
Magyarország (b)	+37,9	+36,3	+1,1
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

alapul. A többi országra nem áll rendelkezésre kétféle összehasonlítható indikátor, ezért azokra csak az (a) típusú mutatót számszerűsítettük.

A táblázat egyik fontos üzenete, hogy 2001-2002-ben nagyon jelentősen – az összehasonlított országokénál sokkal nagyobb mértékben – romlott a hazai költség-versenyképesség, amihez a többi

országénál gyorsabb keresetemelkedés, a gyenge termelékenységjavulás és a valuta gyors nominális felértékelődése egyaránt hozzájárult. A hozzáadott értéken alapuló mutatókat tekintve a hazai gazdaság viszonylagos versenyképességi helyzetének változása lényegesen kedvezőtlenebb, mint azon mutatók szerint, amelyek a bruttó termelésen alapulnak. Nincsenek összehasonlítható adataink a többi országról, de egyes források arra utalnak, hogy az 1990-es évek második felében a bruttó termelés és a hozzáadott érték növekedés közötti olló Magyarországon tágult a legszélesebbre.¹²

A fenti mutatók szerint az elmúlt néhány évben egyértelműen romlott a hazai gazdaság költségversenyképessége a négy kelet-európai országgal összehasonlítva. A romlás mértéke nagyobbak (a korábbi javulás pedig lényegesen kisebbnek) mutatkozik, ha a hozzáadott értéken alapuló ULC-indikátort tekintjük – amint azonban hangsúlyoztuk: az utóbbira nézve nem rendelkezünk a többi országra vonatkozó összehasonlítható adatokkal.

Az ULC alapú feldolgozóipari versenyképesség változásának összetevői

A legtöbb országban megfigyelhető, hogy 1996–2000 között javult (illetve, ahol romlott, ebben az időszakban kisebb mértékben romlott) az ULC alapú versenyképesség. Ebben a periódusban a feldolgozóipari keresetek növekedési ütemét – amely a teljes időszakban minden országban nagymértékben hozzájárult az ULC kedvezőtlen alakulásához –, 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%-kal romlott a mutató) az összes vizsgált országban az ULC javulását mutatja. A keresetek emelkedésének és az árfolyam erősödésének a 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.

Az ULC alapú versenyképességi színvonal meghatározásának nehézségei

A következőkben rövid kitérőt teszünk: bemutatjuk, milyen természetű nehézségekbe ütköznek azok a próbálkozások, amelyek a makro- (illetve: szektor-) szintű költség-versenyképesség színvonalának meghatározására irányulnak. Miközben érthető az érdeklődés az iránt, hogy „mennyivel” vagyunk versenyképesebbek (vagy versenyképtelenebbek) más országoknál, a statisztikusok (és nyomukban az elemzők) általában csak olyan információkkal szolgálhatnak, amelyek a versenyképesség (önmagunkhoz, illetve más országokhoz viszonyított) változásáról szólnak. A versenyképesség relatív színvonalának mérésért célzó próbálkozások ugyanis olyan természetű problémákba ütköznek, amelyek formálisan kezelhetőek ugyan, ám éppen kezelési módjuk kérdőjelezi meg az eredményeket. Példaként a bécsi WIIW intézet számos kiadványában szereplő

¹² Lásd Gács 2002

(abszolút és relatív) fajlagos bérköltség-szintekre vonatkozó számításainak egyes problémáit tekintjük át.¹³

Az alábbi táblázat a WIIW (2003) által közölt – Ausztriához viszonyított – színvonal-mutatókat reprodukálja arra az öt országra vonatkozóan, amelyeknek euróban kifejezett fajlagos bérköltség-változását az előzőekben áttekintettük.

5. táblázat

Az Ausztriához viszonyított feldolgozóipari fajlagos bérköltség (ULC) színvonala öt KKE-országban 2001-ben (Ausztria szintje 2000-ben =100)

Forrás: WIIW (2003)

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

A 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 KKE-országgal szemben is jelentős költség-versenyképességi előnyökkel rendelkezik. Az implikációk látszólag nyilvánvalók: 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

	Cseh.	Magyar.	Lengyel.	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 100x(I./II.a)	36,1	22,7	39,8	22,8	86,2
III.b. Relatív ULC-szint CA PPP alapján 100x(I./II.b.)	54,5	36,5	53,5	35,6	101,3

(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.

Csakhogy a fenti 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, méghez hozzá nagyobb arányban, mint a legtöbb nyugat-európai, illetve KKE-országban (így Ausztriában, amely az összehasonlítás bázisa, valamint a táblázatban szereplő országokban).¹⁴
- A fajlagos munkaerőköltségre vonatkozó összehasonlítás korrekt módon a csak a hozzáadott-értékre vetítve végezhető el. A táblázatban szereplő termelékenységi adatok azonban a bruttó ter-

¹⁴ E cikk szerzőinek egyike egy írásban maga is használta a WIIW vonatkozó számításait, méghez hozzá anélkül, hogy a kellő mértékben hívta volna fel a figyelmet a módszer problémáira (lásd Oblath-Richter 2002). E mulasztást itt igyekszik pótolni.

melési érték összehasonlításán alapulnak – s az utóbbi Magyarországon nagyobb mértékben maradhat el az előbbtől, mint az összehasonlított országokban. (Lásd erről Gács (2002) már hivatkozott tanulmányán kívül Hamar (2003), illetve Stephan (2002) munkáját, amelyekből kiderül: a KKE-országok hozzáadott értékeken alapuló relatív termelékenységi szintje – Magyarország kárára – számottevően eltér attól, amely a bruttó termelési szint alapján adódik.

• 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 munkaóra, 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 WIIW számítása fordított logikát követ: más célokra készült vásárlóerő-paritásokból számítja vissza a feldolgozóipari termelés „volumenét”.

Mindezekért az 5. táblázatban idézett számokat – különösen azokat, amelyek Magyarország feldolgozóiparának kimagasló termelékenységről, rendkívül alacsony munkaerőköltség-szintjéről, ezáltal pedig jelentős versenyképességi előnyéről látszanak tájékoztatni – igen nagy fenntartásokkal kell kezelni.

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

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

5. ábra

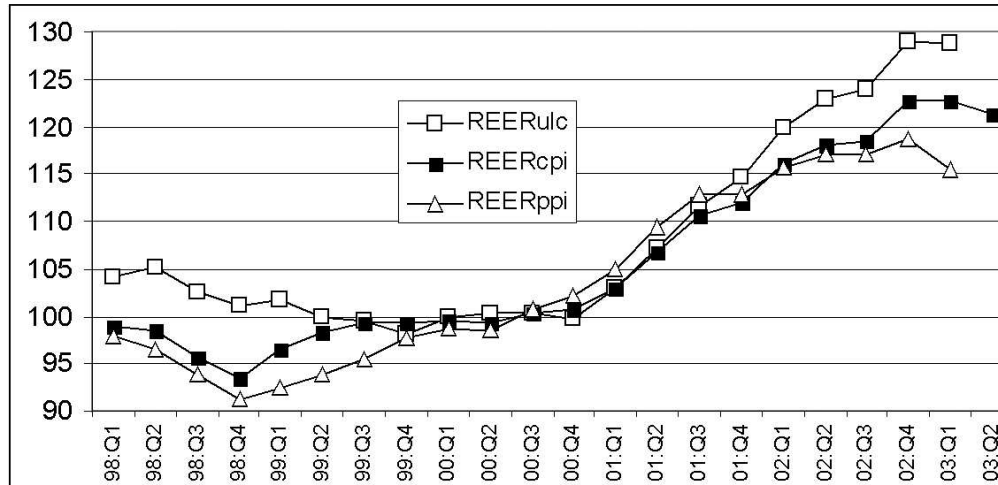
*Reál-effektív árfolyamindexek: Magyarország 1998-2002
(2000 átlaga =100)*

Forrás: MNB

2000 után a forint reál-effektív 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. Valószínű, hogy a felértékelődés egy részének voltak tartalékai: a 2000 óta tapasztalt reálfelértékelődés részben egyensúlyi folyamatnak, a korábbi alulértékelttség korrekciójának tekinthető. Nem kívánunk azonban becslést adni arra, hogy a bekövetkezett felértékelődésből

¹⁴ Az erre vonatkozó számításokról lásd Oblath 2002

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



6. táblázat

A feldolgozóipari ULC-alapú reál-effektív árfolyam (REER-ULC), illetve összetevőinek változása 2000/I. és 2003/I. n.é. között, és a REER-ULC változásának felbontása

Forrás: MNB alapján saját számítás

A 2000 és 2003 első negyedéve között bekövetkezett mintegy 25 százalékos ULC-alapú reál-effektív felértékelődéshez a nominális árfolyam 11%-os effektív felértékelődése és a hazai ULC 16%-os emelkedése járult hozzá; a reál-effektív felértékelődés mértékét azonban kissé tompította a partnerek 3%-os átlagos ULC-emelkedése. A hazai fajlagos bérköltség- (ULC-) növekedés a nominális bérek 22%-os expanziójának és a – hozzáadott érték alapján számított –termelékenység igen csekély, 5%-os emelkedésének volt az eredője. A második oszlopban láthatóak az egyes komponensek százalékos hozzájárulásai az ULC-alapú reál-effektív árfolyam változásához. 47% volt a nominális felértékelődés és 64% a hazai ULC-emelkedés hozzájárulása; ezeket a külföldi ULC emelkedése 11%-kal tompította. Ami a hazai ULC komponenseit illeti: a hazai nominális béremelkedés 87%-kal járult hozzá a forint reálfelértékelődéshez, s ezt csak 23%-kal enyhítette a

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

termelékenység javulása.

A táblázat alapján egyértelmű: a forint reálfelértékelődésének (vagyis a feldolgozóipari költség-

versenyképesség romlásának) meghatározó része a termelékenység emelkedését messze meghaladó nominális bémövekedésből 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 piaci részesedés változása, 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.¹⁵

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 *egyes 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 az alábbi séma (7. táblázat) foglalja össze:

7. táblázat

Versenyképességi mátrix

A séma a piaci részesedés és a relatív exportár-változás 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 ár-versenyképes 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 [(0)-al jelletteké legalább 2, a (0) jelzésűeké legalább 1 tized % a teljes exportban.)

A 6. ábrán 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 KKE-i országokat is jellemző fontos jelenség. E kérdés vizsgálata a versenyképességre vonatkozó további kutatások egyik fontos irányát jelezheti.

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

¹⁵ Lásd Káldor (1978 és 1981); továbbá Aiginger (1997) és Frageberg (1988) írásait KOPINT-DATORG Rt.

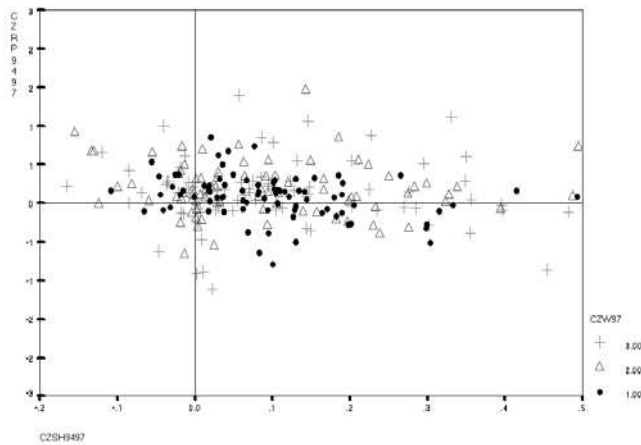
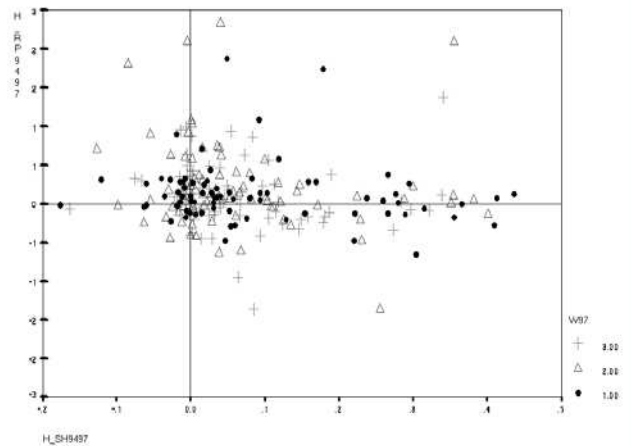
6. ábra

Magyarország és Csehország Németországba irányuló exportjának első 300 terméke alapján képzett versenyképességi mátrix (1994-97)

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 eltekintve) versenyképességi indexeit – a termelékenység szintjét és növekedési potenciálját befolyásoló faktorokként – meghatározzák. A ter-



melékenység változása azonban a versenyképesség rövidebb távra tekintő megközelítéseknek 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 termelékenység-emelkedést 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 termelékenység-változással összhangban kell tartani. A különböző megközelítések tehát megegyeznek abban, hogy a versenyképesség javulásának egyedüli tartós forrása a termelékenység tartós javulása. A költség-versenyképességi indexek azonban felhívják a figyelmet arra is, hogy a termelékenység javulásának kedvező hatásait kikezdhetheti a teljesítményekkel nem alátámasztott béremelkedés és a valuta túlzott erősödése. Lényegében ezt tapasztalhattuk Magyarországon 2001-2003-ban.

Különbféle megközelítéseken alapuló versenyképességi mutatók elemzése alapján kitűnt, hogy amíg az 1990-es évek második felében egyértelműen javult, az ezredforduló óta több jel szerint gyengült a magyar gazdaság nemzetközi versenyképessége.

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 – a valuta felértékelésével (annak elmozdításával) – e folyamatot igyekszik 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 euró-zónához) való 2008. évi csatlakozási szándékunk bejelentése radikálisan korlátozza az árfolyam-politika lehetőségeit abban, hogy a jövőben számottevően (gazdaságpolitikai elhatározás alapján) befolyásolja a gazdaság egésze ár-, illetve költség-versenyképességét, alapvetően új stratégiát és technikákat kell mind makro-, mind pedig mikroszinten kidolgozni a versenyképesség javítási lehetőségeire nézve. 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 széleskörű felvilágosítás is szükséges ahhoz, hogy a mikroszinten rögzült viselkedési minták megváltozhassanak. Mind a munkavállalóknak, mind pedig a munkáltatóknak szembe kell nézniük azzal, hogy egyfajta végső mentsvár, a forint nominális leértékelése az euró-zónához való csatlakozással megszűnik, így még látszólag/átmenetileg sem lesz gyógyír a teljesítményekkel nem fedezett béremelkedésből eredő versenyképességi bajokra.

Hivatkozások

- 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.: *Trade Liberalization and 'Revealed Comparative Advantage*. The Manchester School, May 1965. World Economic Forum: The Global competitiveness Report

- Boltho, A. (1996): *The Assessment: International Competitiveness*. Oxford Review of Economic Policy, Vol. 12, No.3. Autumn 1996.
- Fagerberg, J. (1988): *International Competitiveness*. The Economic Journal, June.
- Gács, J. (2002): *Structural Change and Catching Up: Experience of the Ten Candidate Countries*. IIASA Interim Report, April.
- 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.
- Krugman, P. (1994): *Competitiveness: A Dangerous Obsession*. Foreign Affairs, 1994. No.2.
- Lall, S. (2001): *Comparing National Competitive Performance: An Economic Analysis of World Economic Forum's Competitiveness Index*. Queen Elizabeth House (Oxford) Working Paper 61, 2001, January.
- 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.
- Merkie, A - T van der Meer (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 Sándor (2002): *Macroeconomic and Sectoral Aspects of Hungary's International Competitiveness and Trade Performance on EU Markets*. WIIW, September.
- Stephan, J. (2002): *Industrial Specialisation and Productivity Catch-Up in CEECs*. IWH Discussion Papers, No. 166; September.
- The Global Competitiveness Report 2002-2003*
- WIIW (2003): *Competitiveness of Central and Eastern European Industries – Now and in an Enlarged EU*, January.
- World Investment Report 2003*