

# Magyar Tudomány

A Magyar Tudományos Akadémia folyóirata. Alapítva: 1840

KEZDŐLAP ARCHÍVUM IMPRESSZUM KERESÉS

## » A „NEMZETI VERSENYKÉPESSÉG” FOGALMA, MÉRÉSE ÉS IDEOLÓGIÁJA

X

**Szentés Tamás**

az MTA rendes tagja • [tamas.szentés\(kukac\)uni-corvinus.hu](mailto:tamas.szentés(kukac)uni-corvinus.hu)

### *A versenyképesség fogalmának többféle értelmezése*

A versenyképesség újabban különösen népszerű fogalomvá vált, amelyet nemcsak sportolók, valamint árutermelők és vállalati közgazdászok használnak, hanem gazdaságpolitikusok, sőt a politikai élet és a média legkülönfélébb szereplői is. Mégpedig többnyire e fogalom eredeti jelentésétől eltérően<sup>1</sup> és többféle vonatkozásban, illetve különböző tartalommal felruházva, meglehetősen következtelenül. Noha mind a 'verseny', mind a 'versenyképesség' igencsak régóta ismert fogalom, a versenyképesség „nemzeti szinten”, pontosabban: országszinten értelmezett problémája csupán azt követően, hogy a Világgazdasági Fórum (World Economic Forum – WEF) első nemzetközi összehasonlítása 1979-ben megjelent, vált a közgazdaságtani irodalom témakörévé. A mind több ország „nemzeti versenyképességének” mérése és összehasonlítása az 1980-as évek közepe óta került a figyelem középpontjába.<sup>2</sup> (Ugyanebben az időben zajlott az a fejlődésgazdaságtani „ellenforradalom”, amely – tagadva az egyenlőtlen nemzetközi viszonyok, függőségek szerepét az egyes országok fejlődésének alakulásában – az elmaradottak felzárkózási képességét azok saját erőfeszítéseinek mértékével és a szabadpiaci mechanizmus érvényesülésével vélte meghatározni. Ugyanez a szemlélet alakította eredetileg a „nemzeti versenyképesség” koncepcióját is, amelyre még visszatérünk.)

A gazdaság területén a termékek és szolgáltatások piaci versenyképességének fogalma ugyan meglehetősen jól és egyértelműen meghatározható, hiszen piaci értékesítésük alapvetően minőségüktől és áruktól függ, mégis sok egyéb tényező és piaci körülmény is befolyásolja azt.<sup>3</sup> Hasonlóképpen, bár a vállalatok versenyképességének<sup>4</sup> fogalma sem okoz értelmezési zavarokat, amennyiben azok nyereséges működése elsősorban az általuk piacra vitt termékek, illetve szolgáltatások versenyképességétől függ, ám azt számos más

Az első alapelv indoklása egyértelműen a fejlődés tekintetében értelmezett (általunk „világgazdaságinak” nevezett) versenyképességre vonatkozik. Ezt a fejlődési folyamatban mutatkozó komplexitást kívánta kifejezni a gazdasági versenyképesség tizenkét pillére.

Mindegyik „pillért” három alindex valamelyikébe sorolták be, mégpedig az első négyet az alapvető követelmények elnevezésű alindexbe, a következő ötöt a „hatékonyság növelői” alindexbe, az utolsó hármat pedig az innovációk alindexbe. Az egyes pillérekhez tartozó adatok, illetve mutatószámok jól tükrözik egyfelől a még mindig érvényesülő neoliberais szemléletet, másfelől pedig a valós problémákhoz való igazodásra törekvést.

A második alapelv a fejlődés szakaszaira vonatkozik. Az egyes nemzetgazdaságok versenyképességének alakulása ily módon tehát fejlődésük (tévesen) feltételezett unilineáris, vagyis azonos és egyenes irányú menetével kapcsolódik össze. A jelentés szerzői ugyanis nemcsak megkülönböztetik (a) az elsődleges termelési tényezőknél, (b) a hatékonyság növelésén és (c) az innovációkon alapuló gazdasági növekedést, hanem fel is tételezik az így jellemzett növekedési szakaszok természetes egymásutánosságát.

A harmadik alapelv voltaképpen azoknak az országoknak az „átmeneti” helyzetére vonatkozik, amelyek a feltételezett azonos fejlődési pálya valamely két szakasza közötti állapotban vannak.

A fejlődés folyamata azonban nem egyenes vonalú, és a „későn jövő” aligha lehet sikeres az utolérésben, ha egyszerűen csak másolja az előtte haladó példáját. A már fejlettebb országok léte és hatása megváltoztatja a fejlődési feltételeket, és időközben a technológiák és a dinamikus húzóágazatok is változnak, nem is szólva a világgazdaság „gravitációs központjának” földrajzi eltolódásáról.<sup>14</sup> Az egyes országok fejlődése nem független mások fejlődésétől a mindinkább szerves rendszerré vált világgazdaságon belül.

Másrészt pedig, bármennyire is imponáló a „szakaszok” és az „átmenetek” sokféle jellemzőinek számszerűsíthetősége és ezáltal az

tényező is meghatározza. A 'nemzeti versenyképesség' fogalma azonban eleve nemcsak azért pontatlan, mivel valójában az egyes országokra vonatkoztatott, márpedig azok nem mindig esnek egybe a nemzetekkel, hanem mert eleve többféleképpen is értelmezhető. (Lásd bővebben Szentés és munkaközössége, 2005 és Szentés, 2011) Ez viszont nyilvánvalóan abból adódik, hogy a nemzetek, illetve országok között a versengés több különféle síkon, illetve szférában folyik. Éspedig: nemcsak a gazdaság, hanem a tudomány, a kultúra, a sport, valamint a társadalmi jólét és biztonság, a politikai berendezkedés (demokrácia, jogállamiság), a természeti környezet védelme és általában a széles értelemben vett fejlődés ütemét és fenntarthatóságát tekintve is, sőt a nemzetközi felelősség- és szerepvállalás, presztízs és reputáció vagy éppen a hatalmi pozíció megszerzése terén.

A „nemzeti versenyképesség” gazdasági értelemben is éppúgy vonatkozhat a gazdasági növekedés ütemére<sup>5</sup> és annak az egyensúlyi feltételekkel összefüggő fenntarthatóságára, mint az adott ország világgazdasági pozíciójának a nemzetközi kereskedelemben, tőke- és munkaerő-áramlásban, technológiák és információk forgalmában stb. kifejeződő alakulására. Vonatkozhat még azoknak a termékeknek, szolgáltatásoknak, tőkének, munkaerő-típusoknak, technológiáknak és információknak a nemzetközi piacokon mutató részesezésére, amelyeket az illető országban működő vállalatok, intézmények és rezidens magánszemélyek képesek elérni. Mindez, vagyis a gazdasági értelemben vett „nemzeti versenyképesség” maga is, alapvetően függ az illető ország széles értelemben vett társadalmi fejlődésétől és annak (egyebek között természeti körülmények által is befolyásolt) fenntarthatóságától.

A 'nemzeti versenyképesség' fogalmának a gazdaságra leszűkített értelmezése is meglehetősen keveredik tehát egyrészt a 'gazdasági fejlődés',<sup>6</sup> másrészt a 'vállalatok versenyképessége' fogalmával.

Ez bizonyára nemcsak a versenyképesség piaci, vagyis eleve gazdasági értelmezéséből következik, hanem abból is, hogy a „nemzeti versenyképesség” irodalmának legismertebb szerzője, a már említett Michael Porter (1990) a nemzetek versenyképességét voltaképpen vállalataik versenyképességével azonosította.

A vonatkozó összefüggések persze vitathatatlanok. Hiszen mind a nemzetgazdaságok fejlődésében, mind a vállalatok versenyképességében, illetve piaci eredményességében meghatározó szerepük van a rendelkezésre álló emberi erőforrások mennyiségének és minőségének, tényleges

országok tárgyilagosságnak tűnő mutatószámok alapján való rangsorba állíthatósága, valójában a felhasznált adatok zöme kérdőíves felmérésekből származó és nagyrészt szubjektív megítélésre támaszkodó adat.<sup>15</sup> Nem kevésbé önkényes, még ha logikusnak tűnik is, a „pillérek” komponenseinek meghatározása és a fejlődési „szakaszok” szerinti súlyozás. A fejlődési „szakaszok” fenti megkülönböztetése pedig nemcsak leegyszerűsített, de némileg félrevezető is, hiszen az „elsődleges termelési tényezők” (a természet, a munka és a tőke) szerepe a későbbi szakaszokban sem csökkent, különösen a hatékonyság alakulása szempontjából, az innovációk forrása pedig mindig az élő emberi munka volt.

Miként a fentiekből is kitűnhetett, az országok versenyképességének mérésére alkalmazott mutatószámok kialakult gyakorlata még a „nemzeti versenyképesség” fogalmának leszűkített gazdasági értelmezése alapján is több szempontból kifogásolható, hiányosnak és egyoldalúnak mondható.

Mindezek alapján jogos kételyek merülnek fel az országok versenyképességi rangsorát illetően is – nemcsak tényleges fejlettségi szintjüket és fejlődésük ütemét vagy irányát tekintve, hanem a gazdaságra korlátozott, sőt pusztán piaci versenyképességük vonatkozásában is. Az országok versenyképességük szerint történő rangsorolása egy-két vagy csak egyetlen összetett mutatószám (mint amilyen a GCI) alapján önmagában véve is igen leegyszerűsítő.<sup>16</sup>

#### *A „nemzeti versenyképesség” ideológiája*

A Világgazdasági Fórum (WEF) jelentései éppúgy, mint más intézmények (például az International Institute for Management Development) versenyképességi jelentései is kétségkívül igen tanulságosak,<sup>17</sup> és a tárgyalt országokra vonatkozó információk rendkívüli gazdagságával jellemezhetőek. Hatalmas munka áll mögöttük, és minden bizonnyal serkentőleg hatnak az egyes kormányzatokra azáltal, hogy egyfajta check-listet prezentálnak a versenyképesség remélt javítására teendő intézkedések meghozásához.<sup>18</sup> A jelentésekben alkalmazott mutatószámok gyarapodása, valamint a versenyképesség, illetve fejlődés fenntarthatósága ökológiai és társadalmi feltételeinek fokozott figyelembevételével<sup>19</sup> mindinkább javítják azok tartalmát és felhasználhatóságát.

Mindamellet a jelentéseket nemcsak a versenyképesség értelmezésének pontatlansága és mérésének módszere miatt érheti jogos bírálat, hanem és főként azért, mert az azokat még

alkalmazásuk, vagyis a foglalkoztatottság mértékének, következésképpen a ténylegesen alkalmazott munkaerő termelékenységének. Ez utóbbi nemcsak az emberi tényező, illetve munkaerő fizikai és szellemi képességeitől, valamint magatartásától és motivációjától függ, hanem az alkalmazott technikától, a munkamegosztástól és szakosodástól, a munkafolyamatok szervezésétől, illetve általában a menedzsmenttől, sőt a természeti erőforrásoktól és körülményektől is. Mindezeknek a „nemzeti” és egyszersmind a vállalati versenyképesség szempontjából kedvező vagy kedvezőtlen irányban való alakulását viszont nagymértékben befolyásolja az állam szerepe, vagyis a kormányzati politika, és a társadalom szociálpszichológiai magatartása, valamint és nem utolsósorban a külső, világgazdasági hatások, sőt, a nemzetközi politikai viszonyok alakulása is. Miként az egyes országok világgazdasági pozíciója és versenyképessége, úgy vállalataik világgazdasági helyzete és versenyképessége sem független méreteiktől. Ez nemcsak méretgazdaságossági kérdés, hanem az erőviszonyoknak, a partnerekre, versenytársakra, illetve a piaci folyamatokra gyakorolt befolyásának a kérdése is. Mindezeket túl sem a „nemzeti”, sem a vállalati versenyképesség szempontjából nem hagyható figyelmen kívül az adott ország földrajzi, a világgazdaság „gravitációs centrumához” közeli vagy attól távoli helyzete, valamint az éghajlati változások és a természeti katasztrófák hatása, illetve az azok kezelésében mutatkozó képesség.

A 'nemzeti versenyképesség' fogalmának említett kettős értelmezése (mondhatni: kétértelműsége) miatt, de az összefüggéseket is figyelembe véve – véleményem szerint – feltétlenül indokolt lenne megkülönböztetni a nemzetek, pontosabban az országok

- a társadalmi fejlődés és világgazdasági helyzetük javítása céljából folyó versengésként értelmezhető általános fejlődési, illetve „világgazdasági versenyképességét”<sup>7</sup> és
- az általuk, ill. a hozzájuk tartozó természetes és jogi személyek, főként vállalatok által forgalmazott termékek, szolgáltatások és termelési tényezők nemzetközi piacán mutatkozó világgazdasági versenyképességét.

A világgazdasági verseny ugyanis nem azonos (bármennyire is összefügg) a fejlődés terén zajló világgazdasági versenyyel. Amíg a világgazdasági verseny értelemszerűen az egyes országok vállalatai és az általuk piacra vitt termékek és szolgáltatások, illetve az áruvá vált termelési tényezők versenyét jelenti, addig az országok világgazdasági versengése ennél jóval tágabban értelmezendő fogalom. Ez utóbbi mindenekelőtt a fejlődési folyamatban való előrehaladás és a

mindig átható neoliberális szemlélet és a vonatkozó leegyszerűsítések tág lehetőséget adnak az adatok és az azokból levont következtetések politikai célú manipulálására is. Talán nem túlzás azt mondani, hogy implicite egy olyan ideológiát tükröznek (akarva vagy akaratlanul), amely voltaképpen a fejlődés-gazdaságtan neoliberális „ellenforradalmára” jellemző.

A WEF jelentéseiben, különösen az új összevont Global Competitiveness Index egyik „alapelvében” megnyilvánuló szemlélet voltaképpen visszatérést jelent az unilineáris fejlődésnek és „szakasz-elméletnek”<sup>20</sup> ahhoz a koncepciójához, amely az egyes országok fejlődését, illetve fejlődésbeli lemaradását kizárólag „belső” adottságaikkal, képességeikkel és erőfeszítéseikkel, illetve azok hiányával és a feltételezés szerint önállóan megválasztott politikájukkal magyarázta – figyelmen kívül hagyva kölcsönös függőségeiket és a globalizációs folyamatot.

Az adatok túlnyomó része olyan, bármennyire is autentikusnak nevezhető forrásból származik, amely – mint általában a kérdőíves vagy interjú felmérések zöme – már a kérdések megválasztása és megfogalmazása révén implicit vagy explicit előfeltevésekkel, esetleg szubjektív vagy inkább ideologikus előítéletekkel terhes. A kérdőívekben feltett kérdések, a különféle alindexek, azok komponensei és az értékelés szempontjai többnyire azt a neoliberális felfogást tükrözik, amely szerint az államnak inkább csak az a feladata, hogy kiszolgálja a magánvállalatokat, megteremtse azok sikeres működésének különféle feltételeit. A spontán piacgazdaság működésébe való beavatkozása viszont már károsnak minősül, az adózás csupán egy „üzleti teher”, a kormányzati szabályozás, az agrárpolitika, a vámeljárást stb. is további „terhet”, illetve üzleti költséget jelent.<sup>21</sup>

Túlságosan is leegyszerűsítő az a feltételezés, hogy az országok közötti fejlődési versenyben való helyezésnek, illetve világgazdasági versenyképességüknek meghatározó tényezőjét a vállalatok, illetve azok piaci eredményessége számára kedvező belső körülmények (mikro- és makrogazdasági feltételek) jelentik. Félreértés ne essék! Egyáltalán nem a vállalatok versenyképességének és általában a piaci versenynek a fontosságát kérdőjelezem meg, hanem „csak” az országok általános értelemben vett fejlődési potenciáljának és eredményességének pusztán piaci (sőt, olykor főként pénzügyi) szemlélettel és vállalataik szempontjából való értékelését.

Mindezek és más, indokolt kritikai megjegyzések ellenére a WEF jelentései nagyon is figyelemre méltóak. Annál is inkább, mert a „nemzeti”, vagyis az egyes országokra vonatkoztatott

fejlődés fenntarthatóságban való versengést jelent, továbbá és ezzel összefüggésben versengést a technológiai forradalmak nyomán nyíló új lehetőségek kihasználása és a világgazdasági változásokhoz való rugalmas alkalmazkodás révén is a kedvezőbb világgazdasági pozícióért, illetve a fejlettebb országokhoz való felzárkózásért.

Mivel pedig egy ország világgazdasági pozíciója csak azoknak a többnyire aszimmetrikus interdependenciáknak, vagyis az egyenlőtlen partnerek közötti kölcsönös függőségeknek az alakulása alapján ítéltető meg, amelyek a gazdasági kapcsolatok különféle szféráiban, vagyis többféle változatban jelennek meg, az országok „világgazdasági versenyképessége” értékelésében különös figyelmet kellene szentelni ezek különféle változatai és az azok tekintetében is felmérendő relatív előnyök, illetve hátrányok alakulásának. Ilyen kölcsönös (többnyire nem szimmetrikus, tehát nem egyenlő partnerek közötti) függőségek nyilvánulnak meg

- a nemzetközi munkamegosztás struktúrájában és a nemzetközi kereskedelem földrajzi és áruszerkezetében,
- a beruházási tőkék nemzetközi áramlásában és az annak nyomán alakuló tulajdonosi és ellenőrzési viszonyokban,
- a hitelek, kölcsöntőkék és spekulációs „forró” pénzek áramlása által formálódó nemzetközi adós–hitelezői viszonyokban,
- a nemzeti valuták relatív helyzetében,
- a nemzetközi munkaerő-áramlásban,
- a szellemi tulajdonjogok és technológiai szoftverek nemzetközi tranzferjeiben, valamint
- az információ országok közötti áramlásában

stb. is.<sup>8</sup>

Sajnálatos, hogy az országok versenyképességével foglalkozó szakirodalomban ezekről vajmi kevés szó esik (ha egyáltalán). A Világgazdasági Fórum (WEF) globális versenyképességi jelentéseiben is csak újabban találunk és csupán szórványosan vagy egyoldalú értékeléssel ezek egyikére vagy másikára vonatkozó mutatószámot.

A világgazdasági versenyképesség és annak alakulása inkább a hosszabb távon ható tényezőktől, a „világpiaci versenyképesség” inkább a jelenben, illetve rövid távon érvényesülő hatásoktól függ. Ugyanakkor kölcsönös összefüggésük nemcsak pozitív értelemben, vagyis egymás erősítésében nyilvánul meg, hanem negatív értelemben, egymás gyengítésében is, sőt az őket meghatározó tényezők közötti olyan ellentmondásokban, illetve ellentétes hatásokban (trade-off-okban) is, hogy ti. egyikük javulása gyakran a másik kárára történik. Nemigen szorul bizonyításra, hogy a „világgazdasági versenyképesség” javulását célzó

versenyképesség javítása napjainkra már általános követelménnyé vált. Annak hatása és nyomása alól még az olyan államok, illetve kormányzatok sem tudják kihúzni magukat, amelyek még úgy-ahogy igyekeznek megőrizni a „szociális piacgazdaság” (többnyire romokban) még megmaradt elemeit, vagy annak irányába átalakítani a „tervgazdaságnak” nevezett kommunista hadigazdálkodás rendszerét.

Bár aligha hibáztathatók a WEF jelentéseinek szerzői azért, hogy az országok versenyképességének értelmezése még mindig erősen piaci és vállalatorientált, mégis meg kell jegyezni, hogy ez az értelmezés tökéletesen megfelel a már említett felemás globalizálódás körülményeinek és haszonélvezői, vagyis mindenekelőtt a transznacionális világcégek és bankok, valamint a nemzetközi pénzügyi spekulánsok érdekeinek. Ez különösen és egyértelműen kifejeződik:

- a transznacionális vállalatok becsalogatása, illetve tőkeberuházásainak megőrzése céljából a bérek alacsony szinten tartása, a szakszervezetek kordában tartása, jogaik csorbítása, a munkatörvénykönyveknek a munkavállalók rovására történő módosítása és a háromoldalú érdekegyeztető mechanizmusok kiküszöbölése vagy hatástalanítása terén kialakult nemzetközi verseny szerencsétlen (ti. mindegyik résztvevőjének veszteséget okozó) jelenségében, továbbá
- azokban a megszorító intézkedésekben, amelyek az állami és önkormányzati költségvetések szociális és jóléti, egészségi, oktatási, kulturális és tudományos célú kiadásainak csökkentéséhez, valamint ésszerű megtakarítás címén a közszolgáltatoknál tömeges elbocsátásokhoz és szerzett jogok visszavonásához vezetnek, sőt
- azoknak a viszonylagos vagy látszólagos veszteségeknek is az adófizetők pénzéből és kárára való kompenzálásában, amelyeket az államok és a lakosság eladósodásában a meggondolatlan hitelfelvételekre buzdító reklámjaikkal döntő szerepet játszó bankok viselnek el felelőtlen hitelpolitikájuk és a pénzügyi spekulánsok tranzakciói nyomán bekövetkező kisebb-nagyobb válságok miatt, és (nem utolsósorban)
- a nemzetközi segélyezés és „fejlesztési együttműködés” rovására mindinkább a már túlhaladott „washingtoni konszenzus” elvének és a „strukturális kiigazítás” uniformizált követelményének<sup>22</sup> előtérbe kerülésében stb.

A „nemzeti versenyképesség” koncepciója és mérésének szemléletmódja tehát – a vonatkozó jelentések szándékaitól függetlenül – olyan ideológiai eszközzé vált, amely mindeddig nagyon is hatékonyan bizonyult a társadalmi és

lépések (különösen a hazai munkaerő minőségi színvonalát emelő és a kutatási és fejlesztési kapacitásokat növelő, valamint az infrastruktúrát fejlesztő intézkedések) egyszersmind az adott ország termékei, szolgáltatásai és termelési tényezői, illetve az azokat forgalmazó vállalatok piaci versenyképességét is javítják. Nem kevésbé világos, hogy minél eredményesebbek, és minél versenyképesebb termékeket és szolgáltatásokat állítanak elő az ország vállalatai, annál gyorsabban fejlődhet a nemzetgazdaság, és javulhat „világgazdasági versenyképessége”.

Ugyanakkor az egymást keresztező, egymásával ellentétes hatások sem hagyhatók figyelmen kívül – nemcsak a „világpiacon”, és a „világgazdasági” versenyképességet meghatározó tényezők, illetve körülmények esetében, de külön-külön is mindkettő vonatkozásában. Közhelynek számít az (aminek politikai, ill. ideológiai vonatkozásaira még visszatérünk), hogy a versenyképesség javítása, ill. a gazdasági vagy pénzügyi egyensúlytalanság enyhítése céljából ún. megszorító intézkedésekre van szükség, amelyeknek az állami költségvetésben többnyire a szociális és jóléti kiadások, a vállalati gazdálkodásban pedig a bérek vallják kárát. Ez viszont nyilvánvalóan rontja az emberi erőforrások állapotát, amitől a versenyképességet alapvetően meghatározó társadalmi termelékenység alakulása függ. De nem kevésbé ismert az a trade-off is, amely a gazdasági növekedés serkentését célzó keresletnövelő intézkedések és a gazdasági egyensúly helyreállításának követelményei között mutatkozhat (legalábbis rövid távon).

Hasonlóképpen ellentétes hatású lehet a külföldi nagyvállalatok, multinacionális cégek beruházásainak serkentésére és ezáltal a hazai termelő kapacitások növelésére hozott gazdaságpolitikai ösztönzők alkalmazása nemcsak a hazai kis és középvállalatok helyzetének és piaci versenyképességének szempontjából, hanem az állami költségvetés „pillanatnyi” egyensúlyát illetően is. Noha az ilyen és ezekhez hasonló ellentmondások, illetve ellentétes hatások igen nagy számban és nem csekély intenzitással jelentkeznek (jó néhány ország kormányzatát súlyos gazdaságpolitikai dilemmák vagy éppen megoldhatatlan problémák elé állítva), a „nemzeti versenyképesség” irodalmában és a vonatkozó nemzetközi jelentésekben vajmi kevés figyelmet kapnak.

A világgazdaság aszimmetrikus interdependenciáinak rendszerében a jobb helyzetbe jutásért vagy annak megtartásáért az országok között versengés folyik a dinamikus gazdasági ágazatok, illetve tevékenységek<sup>9</sup> kifejlesztése és a nemzetgazdaságban meghonosodott sikeres vállalatok közvetlen vagy közvetett támogatása terén, egyszersmind a külső

nemzetközi egyenlőtlenségek csökkentését szorgalmazó, különösen a „szociális” vagy pláne az „ökoszociális” piacgazdaság országokon belüli, illetve világszinten való kifejlesztése mellett érvelő koncepciók ellenében. A versenyképesség javítására hivatkozva nemcsak a konzervatív nacionalista és a liberális, de a magukat szocialistának nevező kormányzatok is felhatalmazva érezhetik magukat a megszorító intézkedések meghozatalára, a szociális és jóléti feladatok mellőzésére. Sőt, az országok fejlődésének mindinkább komplex, a társadalom egészére és annak minden életszféréjára vonatkoztatott értelmezése helyett és az élet minőségének és a fejlődés fenntarthatóságának koncepciója mellőzésével – anakronisztikus módon – újra a fejlődésnek gazdasági növekedésre leegyszerűsített ökonomista értelmezése kerül előtérbe.

A „nemzeti versenyképességnek” olyan felfogása pedig, amely a versenyben való helytállást, illetve a versenyképesség javulását explicite vagy implicite mások kárára elért eredményként értelmezi, rendkívül káros és veszélyes. Azáltal ugyanis, hogy egyfajta „zéró összegű játékot” tétel fel a korlátozottan rendelkezésre álló természeti és egyéb erőforrásokból, valamint a korlátozott nagyságú, sőt válság idején összeszűkülő piacokból való minél nagyobb rész megszerzésére irányuló küzdelemben, a bellum omnium contra omnes ideológiáját is felidézi. A globalizálódó világgazdaságban és a társadalmak közötti kölcsönhatások rendszerében, valamint az ökológiai egyensúly felbomlásának korában azonban a „zéró összegű játékok” többnyire és mindinkább „negatív összegűvé” válnak, amelyekben így vagy úgy minden fél vesztes. Nyilvánvaló, hogy az ilyen ideológiával és a versenyképesség félrevezető értelmezésének ideológiai eszközként való alkalmazásával szemben annak általános felismerésére és tudatosodására van szükség világszerte – mielőtt még túl késő – , hogy

- valamennyiünknek, vagyis az emberiség minden tagjának, minden népének és nemzetének közös a sorsa, valamennyien egymástól és a Természettől függünk,
- következésképpen csakis egymással együttműködve lehetünk sikeresek, vagyis
- a versenyezni szó eredeti értelmének, a com-petere fogalmának megfelelően együtt kell keresnünk a megoldást problémáinkra; csak a közös cél elérése érdekében tett erőfeszítések terén van helye versengésnek,<sup>23</sup>
- következésképpen, nem folytatható súlyos következmények nélkül az a mindinkább csak látszólag „zéró összegű játék”, amelyben a nemzetek, illetve országok egymás rovására javíthatják helyzetüket, hiszen az egyre inkább

fejlődési erőforrások megszerzése, illetve bevonása, valamint és nem utolsósorban a transznacionális társaságok becsalogatása, illetve ilyenek kifejlesztése, „hazai bázisának” megteremtése érdekében is. E versengésben kiemelt szerepük van a kormányzatoknak. A gazdaság dinamikus egyensúlyának biztosítása, a piaci spontaneitás kedvezőtlen társadalmi és környezeti hatásainak csökkentése, illetve ellensúlyozása, a külföldi tőke beruházásainak és a hazai kis- és középvállalatok tevékenységének ösztönzése, valamint a munkaerő minőségét meghatározó közegészségügy, közoktatás és kultúra fejlesztése, vagyis általában a társadalmi fejlődés előmozdításának és fenntarthatóságának piackonform gazdaságpolitikai eszközökkel való biztosítása elsőrendű állami feladat. A nemzetgazdaságban működő hazai és külföldi vállalatok eredményes és társadalmilag hasznos működése számára pedig megfelelő gazdasági, intézményi, kulturális és politikai környezet biztosítására van szükség.

Következésképpen, az adott ország mindenkor kormányzata által folytatott politikának mind a fejlődés terén és annak fenntarthatóságáért folyó nemzetközi versenyben való helytállás, mind pedig a világgazdasági részesedés növelését célzó versengésben elérhető eredmények szempontjából igen jelentős a szerepe és felelőssége. Ezt a szerepet jól és felelősségteljesen betölteni csak egy demokratikus módon működő, a munkavállalók és munkaadók szervezeteivel, valamint a partnerállamokkal is jól együttműködő és a civil társadalom ellenőrzése alatt álló államhatalom képes.

Egy ország világgazdasági versenyképessége tehát igen összetett jelenség, amelynek minden egyes eleme mögött megannyi meghatározó tényező, illetve körülmény húzódik. Így nyilvánvaló, hogy mérése sem egyszerűsíthető le egyetlen, vagy akár csak egy-két mutatószám alkalmazására.

Mivel pedig valamely ország „világgazdasági versenyképességének” alakulása nem független más országokétól, annak felmérése minden esetben viszonyítást igényel, vagyis mind a versenyképesség alakulását meghatározó tényezőknek és körülményeknek, mind pedig a versenyképesség eredményeinek a mérésére szolgáló mutatószámok csak relatív értelemben, más országokéhoz viszonyítva értelmezhetők. (Ez azt is jelenti, hogy egy ország versenyképessége akkor is javulhat vagy romolhat, ha az nem a saját erőfeszítéseinek, illetve azok elégtelenségének köszönhető, hanem annak, hogy a versenytársaké változott ellenkező irányban. Sőt, az lehet annak a következménye is, hogy magának a versenynek a helye, illetve a világgazdasági tranzakciók koncentrációját jelentő „gravitációs központ”

„negatív összegűvé” válik, amelyben mindenki veszít,

- és így választani csak ez utóbbi, katasztrófához vezető „negatív összegű játék” folytatása és egy olyan „pozitív összegű játék” között lehet, amely az együttműködés és szolidaritás elvére épül.

---

**Kulcsszavak:** *fejlődés-gazdaságtan, világgazdasági versenyképesség és világgazdasági versenyképesség, unilineáris fejlődés, szakaszelmélet, aszimmetrikus interdependenciák, globális versenyképességi index, növekedési versenyképességi index és üzleti versenyképességi index, a fenntartható versenyképesség indexe, megszorító intézkedések, neoliberais szemlélet*

---

#### IRODALOM

- Czakó Erzsébet (2003): Have Competitiveness Research Projects Brought a System Paradigm Shift? *Society and Economy*. 25, 3, 337–349.
- International Institute for Management Development (IMD) (2004): *World Competitiveness Yearbook*. Lausanne • [WEBCÍM >](#)
- Porter, Michael E. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. Free Press, New York
- Rostow, Walt Whitman (1960): *The Stages of Economic Growth. A Non-Communist Manifesto*. Cambridge Univ. Press, Cambridge • [WEBCÍM >](#)
- Szentés Tamás (1971): *The Political Economy of Underdevelopment*. Akadémiai, Budapest
- Szentés Tamás (1995): *A világgazdaságtan elméleti és módszertani alapjai*. Aula, Budapest
- Szentés Tamás (2002): *World Economics 1. Comparative Theories and Methods of International and Development Economics*. Akadémiai, Budapest
- Szentés Tamás (2003): *World Economics 2. The Political Economy of Development, Globalisation and System Transformation*. Akadémiai, Budapest
- Szentés Tamás és munkaközössége (2005): *Fejlődés, versenyképesség, globalizáció. I. első rész*. Akadémiai, Budapest, III. fejelet.
- Szentés Tamás (2011): *Fejlődés-gazdaságtan*. Akadémiai, Budapest
- WEF – World Economic Forum (2004): *The Global Competitiveness Report 2004–2005*. Palgrave, Macmillan for WEF. Executive Summary • [WEBCÍM >](#)
- WEF – World Economic Forum (2011): *The Global Competitiveness Report 2010–2011*. SRO-Kundig, Geneva • [WEBCÍM >](#)

#### LÁBJEGYZETEK

1 Az angol competition (verseny) és így a competitiveness (versenyképesség) fogalma a latin com-petere (eredetileg a con-elöljáró és a petere ige összevonásával képzett con-petere) szóból származik, amelynek jelentése együtt kérni, illetve együtt keresni valamit, vagyis valamilyen kegy, engedély, cél, illetve lehetőség elérésére

térbeli elhelyezkedése tolódott el a versenytársak rovására, illetve javára.)

### A „nemzeti versenyképesség” mérése

A nemzetközi szakirodalomban a „nemzeti” versenyképesség mérésére rendkívül sokféle mutatószámot alkalmaznak. Ezek egy része a fejlődés-gazdaságtanban jól ismert és régóta használt mutatószám, míg más mutatószámok többnyire a vállalatok tevékenységének eredményességére, illetve az azt befolyásoló különféle körülményekre vonatkoznak.

A fejlődés-gazdaságtan, illetve fejlődéstanulmányok nemzetközi irodalma már jó ideje nem egyszerűsíti le a nemzetek és a világtársadalom fejlődésének kérdését a gazdasági növekedés kérdésére. Már régóta közhelynek számít, hogy az országoknak a fejlődésben, vagyis a fejlődés terén folyó versengésében és az annak megfelelően értelmezett versenyképessége alakulásában elért eredménye aligha mérhető egyszerűen az egy főre eső GDP mutatószámával.<sup>10</sup> Az országok fejlődés szerinti nemzetközi sorrendje, illetve annak alakulása megállapításában tehát már nemcsak az egy főre eső GDP színvonalát, illetve növekedési ütemét veszik figyelembe, hanem „az emberi fejlődés mutatószámába” foglalt és más összetett mutatókkal kifejezett nem gazdasági fejlemények (oktatás, közegészségügy, társadalmi egyenlőtlenségek, szociális biztonság, környezetvédelem stb.) alakulását is. A Világgazdasági Fórumnak az országok versenyképességét összehasonlító, évenként kiadott jelentéseiben is megjelentek és mindinkább szaporodtak bizonyos nem gazdasági mutatószámok, így az oktatás színvonalára vonatkozóan kívül a korrupció mértékére, a környezeti és a szociális „teljesítményekre, illetve a társadalmi jólét alakulására stb. vonatkozóak.

A fejlődéstanulmányok nemzetközi irodalmában már régóta hangsúlyt kapott a gyengén fejlett országok függősége és általában a külső hatások szerepe. Ugyanakkor a felemás globalizációs folyamat<sup>11</sup> felgyorsulásának és különösen a legutóbbi globális válság tapasztalatai ellenére a „nemzeti versenyképesség” nemzetközi irodalma és a globális versenyképességi jelentések sorozata vajmi kevés figyelmet szentel annak, hogy miként változik az országok versenyképessége és rangsora a szóban forgó külső, nemzetközi hatások nyomán. Bár a WEF legutóbbi jelentéseinek előszavában sok szó esik a globális válságokról, illetve a világgazdasági környezet és bizonytalanság kihívásairól, a jelentések nagyrészt még továbbra is a közgazdaságtan korábbi „fő áramlatának” azt a konvencionális elméleti felfogását tükrözik, amely

együttesen, közösen törekedni. Ebből következően a competition nem jelenti szükségképpen a másik partner „kiütését”, az annak hátrányára, kárára cselekvést, sőt, a vele való „versengést” sem. (Egyébként a versengés fogalmát a latin a certare, a versenyt a certamen szóval fejezi ki.) A fogalom eredeti tartalmát tehát lehet (sőt, esetleg indokolt is) úgy felfogni, mint amely a „versenytárrsal”, a competitorral való együttműködést is magában foglalja, illetve mint amely a piaci versengésben is valamilyen morális elv, etikai követelmény szükségességét írja elő. <

2 „A versenyképesség genezise – állapítja meg Czakó Erzsébet (2003) – az 1980-as évek közepéig vezethető vissza. [...] Ez előtt az időpont előtt a közgazdaságtanban gyakorlatilag nem történt említés a versenyképesség nemzeti szintű problémájáról.” (Czakó, 2003, 339.) A „nemzeti versenyképesség” fogalma azután különösen Michael Porter (1990) könyvének köszönhetően terjedt el világszerte. <

3 A termékek és szolgáltatások eredményes (vagyis nyereséges) piaci értékesítése a megfelelő piacutató, marketing- és reklámtevékenységet, a potenciális vevők tájékoztatását és az értékesítést szolgáló hálózat meglétét (sőt, a modern ipari termékek esetében az utólagos szervizelési és alkatrész-ellátási lehetőség biztosítását) is feltételezi. Mindezeket túl nem utolsósorban a fogyasztói igények változásaitól, a kereslet szerkezetének alakulásától, a divathullámoktól és persze a piacra jutás korlátjaitól és a piac telítettségétől is függ. <

4 A vállalatok versenyképessége – a versenyképes termékek, ill. szolgáltatások folyamatos előállításának és megfelelő nyereség mellett történő értékesítésének képessége mellett – tevékenységük hatékonysága és piaci részesedésük növelésére való képességét, márkanevük elismertségét, külső erőforrások megszerzésében való ügyességét, hitelképességét stb. is magában foglalja. <

5 A Világgazdasági Fórum (WEF) a „nemzeti versenyképességet” korábbi jelentéseiben úgy határozta meg, mint egy országnak azt a képességét, hogy az egy főre eső GDP-nek fenntarthatóan magas rátáját érje el. <

6 A WEF 2011-es jelentésének (WEF, 2011) előszavában az áll, hogy „a jelentés segít megérteni a gazdasági növekedést meghatározó kulcs tényezőket és megmagyarázni azt, hogy egyes országok miért sikeresebbek másoknál népességük jövedelem-színvonalának és lehetőségeinek növelésében”, vagyis a fejlődés folyamatában. <

7 Minthogy a „nemzeti versenyképesség” irodalma alapvetően közgazdasági vonatkozású, míg a társadalmak fejlődésével foglalkozó tudományág eleve interdiszciplináris jellegű, a továbbiakban inkább csak a „világgazdasági versenyképesség” fogalmát használjuk. <

8 A világgazdaságban kialakult nem szimmetrikus interdependenciákról és azok értékelésének módjáról lásd Szentés Tamás hivatkozott műveit (1971), (1995), (2003), illetve (2011) a vonatkozó fejezetekben. <

9 A dinamikus ágazatokat, illetve tevékenységeket, amelyek a világgazdaság eddigi történelmében is változtak, és a gazdasági élet újabb és újabb szféráiba tolódtak át, általában az jellemzi, hogy (termékeik fizikai jellegénél fogva is) leginkább serkentenek a munkaerő minőségének javítására, technikai fejlesztésre és a gazdasági egységek közötti (input-output) kapcsolatok kiterjedésére. <

10 Talán nem tűnik szerénytelenségnek megjegyezni, hogy a „legkevésbé fejlett országok” csoportjába sorolás kritériumainak meghatározására az ENSZ-közgyűlés által

szerint az egyes országok fejlődése, illetve versenyképességének javulása csupán azok saját erőfeszítéseitől és liberális gazdaságpolitikájától függ.

A „nemzeti versenyképesség” irodalma kezdettől fogva igyekszik az országok versenyképességének olyan értelmezést adni, amely mérésre is alkalmas, és annak megfelelő mérési módszert is prezentálni. Egy dolog persze az, hogy egy ilyen törekvés mennyire lehet sikeres, és más dolog, hogy annak eredménye mennyire járul hozzá a vonatkozó ismeretek gyarapodásához és a bonyolult probléma több oldalról való megvilágításához. Természetesen eleve kétségek támaszthatók minden összetett, bonyolult és változó jelenség (akármennyire is átgondolt, mégis nagymértékben) leegyszerűsítő megközelítésével és egy vagy egy-két mutatószámmal remélt kifejezésével, illetve mérhetőségével szemben.

A WEF versenyképességi jelentései (Global Competitiveness Report-jai) sokáig két összetett mutatószámot tartalmaztak az egyes országok versenyképességének felmérésére és összehasonlítására: (1) a Növekedési versenyképesség mutatóját (Growth Competitiveness Index – GCI), amely (a) az országok makroökonómiai környezetének minőségére és (b) közintézményeik állapotára, valamint (c) technológiai „készenléte” színvonalára vonatkozó mutatóit foglalja egybe,<sup>12</sup> és (2) az Üzleti versenyképesség mutatóját (Business Competitiveness Index – BCI), amely viszont a vállalatok (a) működési gyakorlatának és stratégiájának kifinomultságát, valamint (b) „a mikroökonómiai üzleti környezet minőségét” jelző mutatószámok kombinációja.<sup>13</sup>

Az ún. „növekedési” és az „üzleti” versenyképesség” indexének megkülönböztetése még meglehetősen jól tükrözte a nemzetgazdaságok általános fejlődésére vonatkoztatható (általunk „világgazdaságiként” értelmezett) versenyképességének és a vállalatok, illetve az országok „világpiaciként” értelmezhető versenyképességnek megkülönböztetését. A WEF 2004-es jelentésében azonban már egy újabb, az előbbi két indexet egyetlen indexbe összevonó versenyképességi mutatószámot vezetett be, az ún. Global Competitiveness Index-et, vagyis „Globális versenyképességi mutatót”, amely tehát a korábbi „Növekedési” (GCI) és „Üzleti” versenyképesség (BCI) kombinációja. Ez már egybemossa az országok fejlődésére vonatkozó „világgazdasági” és a vállalatok piaci versenyképességére vonatkozó „világpiaci” versenyképesség tartalmát. Ezáltal egyrészt azt a benyomást kelti, hogy ami jó a vállalatoknak, az eleve jó az adott országnak is, vagyis elősegíti annak társadalmi fejlődését, vagy legalábbis

megbízott szakértői bizottságban én is hevesen elleneztem az egy főre eső GDP mutatójának kizárólagos alkalmazását. Így végül is már annak idején, 1971-ben más gazdasági és nem gazdasági, kulturális mutatószámok is alkalmazásra kerültek. <

11 „Felemásnak” nemcsak azért nevezhető a globalizáció folyamata, mivel a gazdaság rohamos globalizálódása még nem jár együtt valódi globális intézmények és kormányzás kialakulásával, hanem mert a tőkepiacok globalizálódása mellett a munkaerőpiacok még jobbra lokális, nemzeti vagy regionális piacok, és a transznacionális tőkés vállalatok mellett még nemigen fejlődtek ki a munkaerő transznacionális szervezetei. <

12 A GCI egy korábbi változatában a 155 kritériumból aggregált nyolc tényező között kiemelt helyen állt a gazdaság nyitottsága és a költségvetési kiadások és a kormányzati szabályozás korlátozottsága, valamint a munkaerőpiac rugalmassága. <

13 A korábbi változat a vállalati működés és stratégia mutatószámát és a nemzeti üzleti környezet minőségének mutatószámát foglalta magában. <

14 A világgazdaság „gravitációs központja” az a földrajzi régió, ahol a nemzetközi gazdasági tranzakciók (áru-, pénz- és tőkeforgalom) zöme koncentrálódik. <

15 A legutóbbi jelentéshez mintegy húsz ezer adatot dolgoztak fel, amelyekből tizenkétezer körül van a kérdésekre adott válaszokból adódó. A többi adatot nemzetközi szervezetek, illetve nemzeti statisztikai hivatalok közléseiből vették. <

16 Az országok versenyképességének egyetlen összevont mutatószám alapján való értékelését és azok rangsorolását talán nem túlzás egy olyan, kísérlethez hasonlítani, amely a különféle szakorvosi vagy akár csak a laboratóriumi vizsgálatok eredményeit egy összevont mutatószámmal próbálná kifejezni, s ennek alapján rangsorolni a páciensek egészségi állapotát és „életképességét”. <

17 Tanulságos, hogy hazánk esetében a WEF 2011-es jelentése a versenyképességet rontó, az üzleti élet szempontjából legproblematisabb 15 tényező között az első öt helyen az adók mértékét, az adószabályok változásait, a finanszírozási források elégtelenségét, a korrupció mértékét és a gazdaságpolitikai bizonytalanságokat nevezte meg (WEF, 2011). <

18 A WEF 2011-es jelentése hangsúlyozza a mutatószám-rendszer hasznosságát a reformok prioritásai szempontjából, amennyiben megvilágítja minden ország erősségeit és gyengeségeit, egyszersmind programot adva a kormánynak, az üzleti körök és a civil társadalom közötti párbeszédhez (WEF, 2011, 44.). <

19 A WEF említett jelentése a „fenntartható versenyképességi index” (SCI) szerkezetét öt tényezőcsoportra osztja: (1) az „emberi tőke” tényezőire, amelyek között helyet kapott a társadalmi kohézió is, (2) a piaci körülményekre, (3) a technológia és innováció tényezőire, (4) a politikai környezet, valamint (5) a fizikai környezet tényezőire (WEF, 2011, 55.). <

20 A fejlődési, illetve növekedési „szakaszok” elméletének legismertebb és annak idején sokat bírált változatát Walt Whitman Rostow (1960) könyve fémjelte. (Erről bővebben lásd Szentés, 1971, 2002, 2011) <

21 Lásd a GCI már említett „pilléreinek” vonatkozó részindexeit! <

22 Az ún. „washingtoni konszenzus” kifejezést a közgazdasági irodalom azoknak a neoliberais elveknek és gazdaságpolitikai intézkedéseknek (mint amilyen a strukturális kiigazítás, főként pedig a liberalizáció, dereguláció és privatizáció) csoportjára érti, amelyeket tekintve korábban teljes egyetértés volt az USA



gazdasági növekedését, sőt, természeti környezete védelmét is, így fejlődésének fenntarthatóságát is. (Holott sok esetben a vállalatok javára hozott intézkedések, illetve számukra kedvező körülmények éppenséggel káros hatásúak is lehetnek a társadalmi fejlődésre és annak fenntarthatóságára nézve!) Másrészt ily módon keverednek a fejlődést, illetve világgazdasági pozíciót hosszabb távon meghatározó tényezők és a vállalatok rövid távú működési feltételeire vonatkozók.

Az új, „globális” versenyképességi mutatószám három alapelvre épült. Ezek a következők: (1) „A termelékenység komplex: a versenyképesség tizenkét pillére”, (2) „A fejlődés szakaszai” és (3) „Átmenetek”.

kormányzata és az ugyancsak washingtoni székhelyű Nemzetközi Valutaalap és a Világbank között. A „strukturális kiigazítás-ról” bővebben lásd: Szentés, 2003, VI/1. fejezet. <

23 A WEF igazgató elnöke, Klaus Schwab a Global Competitiveness Report (2004) bevezetőjében hangsúlyozta, hogy „a növekvő nemzetközi interdependencia és maga a globalizáció folyamata azt sugallja, hogy azoknak a kihívásoknak, amelyekkel szembenézünk, egyre növekvő része globális jellegű, és ezért megoldásuk összehangolt nemzetközi együttműködést követel.” (WEF, 2004, ix. – kiemelés tőlem – Sz. T.) <