

VERSENYKÉPESSÉG KONCEPCIÓK

Bakács András

A Gazdasági és Közlekedési Minisztérium által finanszírozott,
„A hazai közlekedési hálózatok hatékonysága, versenyképessége növelésének le-
hetőségei a nemzetközi tapasztalatok alapján” (röviden HAVER-)
című kutatási projekt keretében készült tanulmány
[kutatásvezető: Fleischer Tamás]

TARTALOMJEGYZÉK

ÖSSZEFOGLALÁS	3
1. BEVEZETÉS	4
2. A VERSENYKÉPESSÉG ELMÉLETI KÉRDÉSEI	5
2.1. A komparatív előnyök tanát megelőző és arra épülő ún. statikus elméletek	6
2.2. Kompetitív előnyök elmélete	7
2.3. Stucture conduct performance elmélet	7
2.4. A Porter-féle gyémánt modell	8
2.5. Krugman versenyképesség koncepciója	11
2.6. A versenyképesség mint nemzetközi politikai gazdaságtani koncepció	12
3. A VERSENYKÉPESSÉG MÉRÉSE	12
3.1. Külkereskedelmi versenyképesség mérésére	14
3.2. Magyarország nemzetközi versenyképessége	17
4. HÁLÓZATI IPARÁGAK	18
4.1. Hálózatok üzemeltetése – „természetes” monopóliumok	19
5. HÁLÓZATOK ÉS VERSENYKÉPESSÉG	21
FELHASZNÁLT IRODALOM:	23
TARTALOMJEGYZÉK	1

MTA Világgazdasági Kutatóintézet 2003

ÖSSZEFOGLALÁS

Már a *versenyképesség fogalmának* definiálásban is jelentősen eltérő álláspontok találhatók mind a hazai, mind a nemzetközi szakirodalomban. A *hálózatok versenyképessége* pedig csak közvetetten, a 'hálózatok hatékony üzemeltetéseként', 'hatékony fenntartásaként' volt értelmezhető. A közszolgáltatást végző hálózatokkal foglalkozó tanulmányok elsősorban a piaci elemek bevezetését szorgalmazzák a hálózatokon.

Porter egy adott ország versenyképességét híres „gyémánt modelljében” négy egymással szorosan összefüggő tényező által határozza meg, ezek: *tényezőellátottság; keresleti viszonyok; kapcsolódó és beszállító iparágak; vállalati struktúra és verseny*. Ezen ország-specifikus versenytényezők közül a tényezőellátottságot meghatározó komponensek között jelenik meg a tágran értelmezett infrastruktúra, amellyel szemben elsősorban minőségi és nem mennyiségi elvárásokat fogalmaz meg. Porter infrastruktúra alatt a közlekedési hálózatot, a távközlési hálózatot, a bankrendszert valamint az egészségügyi és a kulturális ellátó rendszereket érti. Porter alapmodelljéből világosan kitűnik, hogy a közlekedési hálózatok szerepe egy ország versenyképességét meghatározó tényezők között nem az „első az egyenlők között” elvre épül. A közlekedési hálózatok sokkal inkább a versenyképesség fő komponenseinek „alváltatói” között található meg. Egy önmagában, önmagáért versenyképes hálózat miatt még nem lesz versenyképes egy ország gazdasága. A közlekedési hálózatok szerepének, ezen belül is a közúthálózat szerepének túldimenzionálása kielégíthet egy felfokozott választói elvárást, de az erőforrások aránytalan hozzárendelésével a versenyképesség más komponenseinek fejlesztésétől vonhat el forrásokat.

A világ egyes országainak versenyképességét mérő, az adatokból évente versenyképességi ranglistát felállító lausanne-i IMD intézet Magyarországra vonatkozó megállapításaiban az ország versenyképességét rontó tényezők között elsősorban az egészségügyi infrastruktúra alacsony színvonalát, a gazdaságilag aktív népesség csekély arányát, a munkavállalókat terhelő adók és járulékok magas szintjét valamint a társadalmi kohézió hiányát emelte ki.

Versenyképes, hatékony hálózatok megléte csupán „egy” a gazdaság versenyképességét meghatározó tényezők között. Arányosan fejlesztett, a társadalom szempontjából is hatékony közlekedési hálózatok kiépítése üdvözlendő, de önmagában nem cél, csupán egy állomás a versenyképes gazdaság felé vezető úton.

1. BEVEZETÉS

A közelmúltban alig akadt olyan híradás vagy jelent meg gazdasági témájú újságcikk, amely ne aggódott volna Magyarország „versenyképességének” alakulása miatt. Politikai pártállástól függetlenül egyre több közéleti személyiség számára vált egyszeriben fontossá a versenyképesség, sőt Magyarországon is létrejött a Versenyképességi Tanács¹, amelynek több prominens üzletember is tagja.

Valójában mit is jelent a versenyképesség? Az Amerikai Egyesült Államok elnökének ipari versenyképességgel foglalkozó bizottsága az alábbiakban definiálta a sokat vitatott fogalmat:

„Egy nemzet versenyképessége annak fokmérője, hogy tökéletes versenyfeltételek mellett mennyire képes a világpiacon (is) eladható termékeket és szolgáltatásokat létrehozni, miközben az ország állampolgárainak reáljövedelme nő.” [Rapkin, 1995, 2.o.]

A fogalommal kapcsolatos legtöbb vita abból fakad, hogy a különböző elméletek képviselői nem értenek egyet abban, hogy mi tekinthető a versenyképesség forrásának. Egyes megközelítések szerint a versenyképesség INPUT oldalról meghatározott és leginkább a termelékenység, a beruházási ráta, a kutatás-fejlesztési kiadások és az oktatás színvonala van rá leginkább hatással. Más megközelítések szerint a versenyképesség OUTPUT oldalról meghatározott és a kereskedelmi mérleg alakulásában, vagy egy adott ország csúcstechnológiai iparágainak világpiacon történő részesedésében érhető tetten.

A versenyképesség több aggregációs szinten is értelmezhető fogalom. Beszélhetünk vállalati, iparági, helyi, regionális, nemzeti vagy globális versenyképességről. Porter műveiben megkísérelte azokat a tényezőket azonosítani, amelyek hozzájárulnak egy vállalat vagy nemzet iparágainak kompetitív előnyéhez „ellenfeleikkel” szemben. A *Porter-féle gyémánt* modell a versenyképesség négy ország-specifikus összetevőjét mutatja be: *tényezőellátottság, keresleti viszonyok, kapcsolódó és beszállító iparágak*, ill. *vállalati struktúra és verseny*. Ezen ország-specifikus összetevők tovább bonthatók. A gyémánt modell négy (belső) tényezője továbbá kiegészíthető két külső tényezővel: a kormányzat és a véletlen szerepével. [Lloyd-Reason, Wall, 2000, xviii. o.]

A Porter-féle modell kiválóan alátámasztja a különféle „bechmarking” módszereket, amelyek a versenyképesség különböző mutatóit próbálják meg azonosítani.

¹ Hasonló fórum már több országban létezik. Pl.: Amerikai Egyesült Államok: Competitiveness Policy Council, Németország: Standort Deutschland, Kanada: National Productivity Council

Adott változók felhasználásával megállapított nemzeti teljesítmény összevethető más országok versenyképességi mutatóival. A mutatószámokat alkalmazó módszerek kritikája, hogy egy adott gazdaság statikus állapotáról adnak képet, egy adott időszakra vonatkozó „átlag”-teljesítményt mutatnak meg. A gyakran alkalmazott mutatók esetén a intézményi háttér vagy a tőkeellátottság relatíve lassan változik, miközben az adott ország valutaárfolyamának rövid távú ingadozásai jelentősen befolyásolhatják az ország versenyképességét. A „benchmarking” módszert a lausanne-i Nemzetközi Marketingkutató Intézet (IMD) által évente kiadott versenyképességi jelentés (World Competitiveness Report) alapján mutatom be.

Krugman [1994] szerint a versenyképesség nemzeti szintű értelmezése teljességgel haszталan. Szerinte a nemzetközi kereskedelem nem értelmezhető zéró összegű játékként, amely szerint a versenyképesebb nemzetek csakis más „vesztes” országok rovására nyernek, hanem a nemzetek közötti inderdependenciák miatt a nemzetközi kereskedelem pozitív összegű játék, ahol valamennyi résztvevő szükségképpen nyer.

Vajon melyik modellnek van igaza? A Porter-féle gyémánt modell tíz ország² exportadatait elemző korábbi kutatásra épült, iparági esettanulmányokkal kiegészítve. Valamennyi ország a triád magasabb jövedelmű országaihoz tartozik. Talán a transznacionális vállalatok jelenléte és szerepe is elkerülhette Porter figyelmét. Dunning [2002] azt javasolta, hogy a multinacionális vállalatok adott országbeli tevékenységét egy harmadik külső változóként vegyék be a gyémánt modellbe.

A versenyképesség úgy is felfogható, mint egy absztrakt, észrevétlen fogalom, amelyet egy sor mérhető változó együtt határoz meg. Egy-egy változó kiragadása egy tökéletlen félrevezető képet adhat magáról a versenyképességről.

2. A VERSENYKÉPESSÉG ELMÉLETI KÉRDÉSEI

A létező jelentősebb versenyképesség elméleteket illetve kialakulásuk folyamatát a Török Ádám (2003) által alkalmazott megközelítésből kiindulva mutatom be, kiegészítve két elmélettel Krugman és Rapkin versenyképességi koncepciójával. Török aszerint különbözteti meg a különböző versenyképesség elméleteket, hogy azok *kínálati oldalról*, az inputok felől, vagy *keresleti oldalról*, a piac irányából kísérlik meg értelmezni a versenyképességet. Török ezen túlmenően különbséget tesz a *közgazdaságtan* illetve a *vezetéstudomány* versenyképesség-koncepciói között. A fenti gondolatmenet szerint az egyes elméletek az alábbi táblázatban helyezhetők el.

² Nagy-Britannia, Dánia, Németország, Olaszország, Japán, Korea, Szingapúr, Svédország, Svájc és az Amerikai Egyesült Államok

	Közgazdaságtan	Vezetéstudomány
Kínálati oldal ³	komparatív előnyök	„kompetitív előny”
Keresleti oldal ⁴	Structure Conduct Performance elmélet	Porter-féle gyémánt modell

2.1. A komparatív előnyök tanát megelőző és arra épülő ún. statikus elméletek

A statikus elméletek általában nemzeti szinten vizsgálják a versenyképességet egy adott időpillanatban. Ha az időtényező megjelenik, akkor is egymásra épülő statikus szintek. [Majoros, 1997, 11.o.]

Abszolút előnyről a nemzetközi kereskedelemben akkor beszélhetünk, ha valamely országnak egyes termékek előállításában a munkatermelékenység, illetve a költségek színvonala tekintetében más országgal szemben előnye van, vagyis magasabb termelékenységgel, illetve alacsonyabb költségsszínvonallal rendelkezik. [Szentés, 1999, 773. o.] Az abszolút előnyök elvének kidolgozása Adam Smith nevéhez fűződik.

Komparatív előny a nemzetközi kereskedelemben valamely országnak különböző termékek előállításában a relatív munkatermelékenységek, illetve relatív ráfordításköltségek, vagyis a másik országhoz és a másik termékéhez viszonyított relatív költségek, vagy az ún. „alternatív költségek” színvonala tekintetében fennálló viszonylagos előnye. [Szentés, 1999, 820. o.] A komparatív előnyök elvét David Ricardo tárta fel.

A Heckscher-Ohlin tétel szerint minden ország akkor juthat kölcsönösen előnyökhöz a nemzetközi kereskedelemben, ha a termékek relatíve eltérő tényezőigényességét (munkaintenzív vagy tőkeintenzív jellegét) és az ország más országokéhoz viszonyított tényezőellátottságát (relatív tőkegazdag vagy munkaerőben gazdag állapotát) figyelembe véve a viszonylag bőven rendelkezésre álló termelési tényező intenzívebb felhasználását igénylő termék termelésére szakosodik. [Szentés, 1999, 799. o.]

A fenti elméleteket meglehetősen sokan bírálták, a legismertebb kritika talán Leontieff nevéhez fűződik, aki az 1950-es években az Amerikai Egyesült Államok külkereskedelmi adatait vizsgálva empirikusan tesztelte, hogy az ország szakosodása

³ erőforrások oldaláról közelít

⁴ piac oldaláról vizsgál

a Heckscher-Ohlin tételben megfogalmazott elvek szerint történik-e. Arra a meglepő eredményre jutott, hogy e viszonylag tőkegazdagnak minősíthető gazdaság inkább munkaintenzív, mint tőkeintenzív termékeket exportált, míg importjára a tőkeintenzív termékek dominanciája volt jellemző. Ez a jelenség *Leontieff paradoxon*ként vonult be a közgazdasági elmélettörténetbe.

Ezen „klasszikus” versenyképességi elméletek további hiányossága, hogy meglehetősen sok megszorító feltétellel éltek (tökéletes piacok, vámkorlátozások nem léteznek, a nemzetközi kereskedelem költségeit nem veszik figyelembe stb.) továbbá egyáltalán nem veszik figyelembe a transznacionális társaságok létét.

2.2. Kompetitív előnyök elmélete

Kompetitív előny a versenytársakkal szemben értelmezhető. A kifejezést Michael Porter hozta be a köztudatba. A versenytársakkal szembeni előnyt lényegében azok a tényezők határozzák meg, amelyeket tartósan fenn lehet tartani, és amelyeket a versenytársak nem tudnak ellensúlyozni. ('Abban van kompetitív előnyöm, amiben kompetitív vagyok'). Porter egy adott iparágban öt ún. versenytényezőt különböztet meg: az új belépők, a helyettesítés fenyegetettsége, a vevők alkupozíciója, a szállítók alkupozíciója és az iparági versenytársak közötti vetélkedés. [Porter, 1993, 27.]

2.3. Structure conduct performance elmélet

A szerkezet, a vállalati magatartás és teljesítmény alapján értékel iparágakat. Egy iparág versenyképessége, ami az iparág teljesítményében jelenik meg, egymást feltételező tényezők függvénye, amelyeket az alábbiakban lehet szemléltetni:

Alapfeltételek → iparági szerkezet → vállalati magatartás → iparági teljesítmény

Alapfeltételek: Ahhoz, hogy megértsük egy iparág felépítését (szerkezetét) és az ott tevékenykedő vállalatok viselkedését, ismerni kell a kereslet- és kínálat oldali tényezőket, amelyek az iparágat befolyásolják, és azt a szabályozási környezetet (igazgatási környezetet) ahol a szervezeteknek működniük kell.

Az iparág szerkezete, felépítése: meghatározza az iparágak jellemzőit és összetételét a gazdaságban. A vállalatok számát, méretük szerinti eloszlását mutatja meg, valamint a piacra való belépés és az onnan való kilépés feltételeit.

Vállalati viselkedés: a piacon tevékenykedő vállalatok magatartására utal. Meghatározza, hogy egyes szituációkban milyen módon hozzák meg az iparág vállalatai döntéseiket.

Teljesítmény: a fent felsorolt tényezők határozzák meg az iparág teljesítményét. Teljesítménye alapján akkor tekinthető egy iparág versenyképesnek, ha az alábbi kérdések mindegyikére pozitív válasz adható:

- Hozzájárulnak-e a vállalatok a gazdasági jólét növeléséhez?
- A termelékenység szempontjából hatékonyak-e, kerülnek-e a rendelkezésre álló termelési tényezőkkel való pazarlást?
- Allokációs szempontból hatékonyak-e, a megfelelő árucikkeket a megfelelő mennyiségben állítják-e elő?
- Mennyire hatékonyak a foglalkoztatás előmozdítása és a gazdasági növekedés szempontjából?

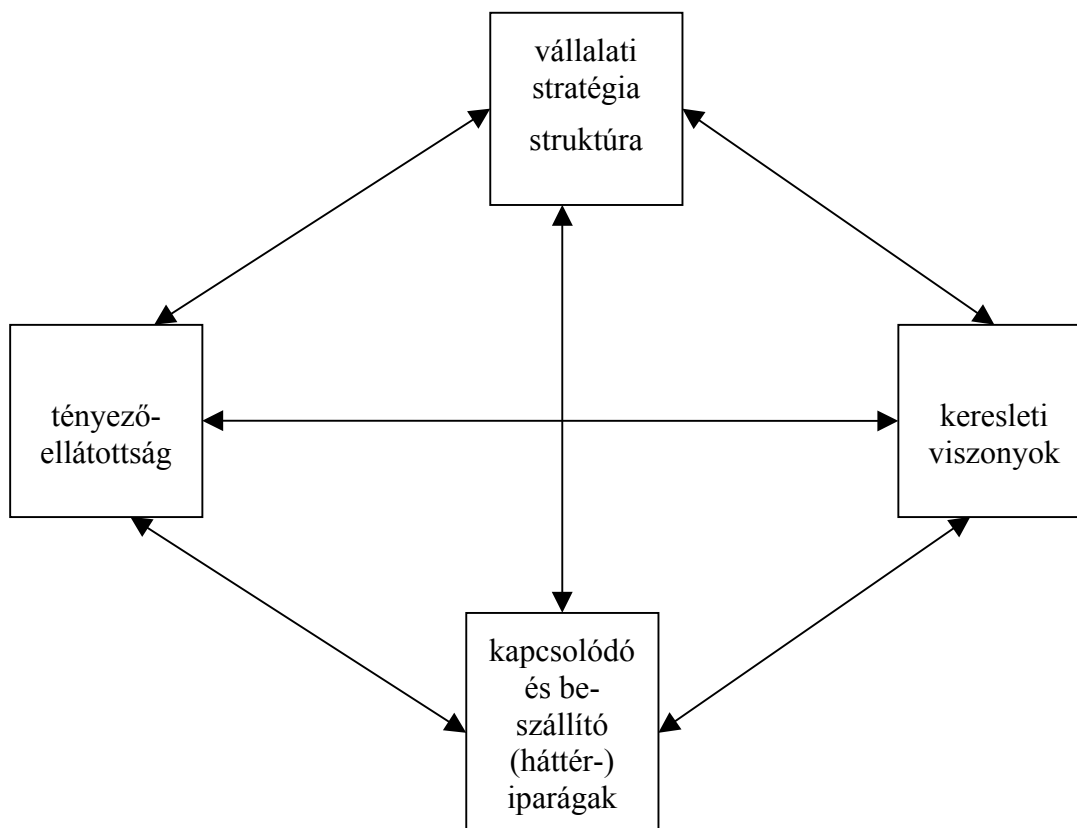
2.4. A Porter-féle gyémánt modell

Porter a „Competitive Advantage of Nations” című könyvében ismerteti versenyképesség elméletét. Könyvében arra tesz kísérletet, hogy megmagyarázza egyes országok versenyképességét, pontosabban néhány iparágban/iparági klaszterben meglévő versenyképességét. Véleménye szerint a világgazdaság változó versenykörnyezetében már nem beszélhetünk komparatív előnyökről, hanem kompetitív (verseny) előnyökről van szó. [Majoros, 1997, 12.o.]

Porter szerint egy ország kompetitív előnyét a hazai gazdasági környezet négy egymással szorosan összefüggő adottsága teszi lehetővé [Porter, 1990, 71.o.]:

1. Tényezőellátottság: megfelelő termelési tényezők megléte, mint képzett munkaerő, infrastruktúra ahhoz, hogy megfelelő iparágakban versenyezhesen.
2. Keresleti viszonyok: a hazai kereslet hatása az adott iparág termékeire és szolgáltatásaira
3. Kapcsolódó és beszállító (háttér) iparágak: Nemzetközi szinten is helytállni képes beszállító háttéripár megléte vagy hiánya.
4. Vállalati stratégia, struktúra és verseny: a vállalatalapítás, -irányítás nemzeti feltételei és a hazai verseny természete.

Ez a négy „belső” tényező együttesen alkotja a nemzeti gyémántot:



Porter szerint a nemzetek leginkább azon iparágakban sikeresek, ahol a nemzeti gyémánt a legkedvezőbb adottságokat biztosítja. [Porter, 1990, 72.o.] A nemzeti gyémánthoz két külső változó is tartozik:

1. A kormányzat szerepe: a kormányzati politikák befolyásolhatják a gyémánt minden egyes összetevőjét.
2. A véletlen szerepe: Ide tartozik minden olyan hatás, amelyekre általában sem a kormányoknak sem a vállalatoknak nincs hatásuk (pl. háborúk, a külső politikai környezet hirtelen megváltozása, új találmányok megjelenése stb.)

Tényezőellátottság - Porter a termelési tényezőket az alábbi csoportokba sorolja

- Emberi erőforrások
- Természeti erőforrások
- Tudás
- Tőke

- Infrastruktúra

Az infrastruktúra *típusa, minősége és költsége* befolyásolja a versenyt. Porter itt említi a közlekedési hálózatot, a távközlést, a postaszolgáltatásokat, a bankrendszert és az egészségügyet. [Porter, 1990, 75.o]

A termelési tényezők pusztá megléte nem elegendő a versenyképességhez. *A kompetitív előny leginkább abból származik, hogy az adott termelési tényezőket hatékonyan és megfelelő helyen használják fel.* „A porteri hierarchiában annál kisebb az értéke a fennálló versenyelőnynek, minél inkább a termelési tényezőkön és azoknak is csak szűk körén alapul.” [Majoros, 1997, 14.o.]

„Későbbi, 1997-ben és azután írt munkáiban [Porter] a termelési tényezőket már a fentiekől eltérő módon csoportosítja, megkülönböztetve két nagyobb kategóriát, az erőforrásokat és az infrastrukturális elemeket. Az erőforrások a klasszikus termelési tényezőknek felelnek meg, míg az infrastrukturális elemek az erőforrások létrehozásában és allokációjában játszanak szerepet. Porter a *termelési tényező* kifejezést az erőforrások és az infrastrukturális elemek összességére használja.” [Deák, 2000, 73.o.]

Keresleti viszonyok – a versenyképességet növeli, ha egy ország fogyasztói kifinomult, differenciált, minőségi termékeket igényelnek. A vállalatokat ez arra kényszeríti, hogy minél magasabb minőségi követelményeknek feleljenek meg. A keresleti viszonyok leírásánál Porter marketing szemlélete kerül előtérbe és elsősorban a kereslet minőségi jellemzőit emeli ki.

Kapcsolódó és beszállító iparágak – Porter szerint egy iparágban tevékenykedő vállalat egy értéklánc része. [Porter, 1990, 43.o.] Egy nemzetközileg sikeres vállalat mögött mindig versenyképes partnerek állnak. Egy iparág versenyképességéhez a hazai bázisban jelen lévő nemzetközileg versenyképes kapcsolódó és beszállító iparágak is hozzájárulnak.

Vállalati stratégia, struktúra és verseny A hazai gazdaságpolitika és gazdasági környezet ösztönző hatása alapvető jelentőségű. Hosszú távú versenytényező a speciális infrastruktúra, a vállalati K+F. A hazai verseny jellegét két tényező határozza meg: a már az iparágban működő vállalatok viselkedése, valamint az új belépők jelentette kihívás.

Porter [1990, 6.o.] szerint egy nemzet elsődleges gazdasági célja csak az lehet, hogy növelje állampolgárai életszínvonalát. Ez a képesség nem a „versenyképesség” függvénye, hanem a termelékenységé.⁵ Porter álláspontja szerint a *versenyképes*

⁵A termelékenységet legegyszerűbben úgy lehet definiálni, mint annak a kibocsátásnak (outputnak) az értéke, amely egységnyi munka vagy tőke felhasználásával keletkezik.

nemzet kifejezés nehezen értelmezhető, nemzetgazdasági szinten egyedül a *termelékenység* az értelmes fogalom, ami az adott ország életszínvonalának hosszú távú meghatározója. Porter javaslata szerint a termelékenység meghatározóival és összetevőivel kell foglalkozni. Iparáganként kell a termelékenység növelésére koncentrálni, és nem általánosan a „gazdaságban”. Egyetlen nemzet sem lehet mindenben versenyképes. „A versenyképesség dinamikus kategória, idővel változik. Porter egy ország versenyképességének, fejlődésének négy fokozatát különbözteti meg: 1. erőforrásokon, illetve termelési tényezőkön alapuló, 2. beruházásokon alapuló, 3. innovációvezérelt, 4. jóléten, gazdagságon alapuló versenyképesség. Minden ország különböző utat jár be egy-egy fokozaton belül, egyeseket át is ugorhat, vagy visszatérhet az előzőbe.” [Éltető, 2003, 269. o.]

2.5. Krugman versenyképesség koncepciója

Paul Krugman nemcsak értelmetlen koncepciónak tartja egy nemzet versenyképességének állandó firtatását, de szerinte e fogalom folyamatos emlegetése veszélyes megszállottsággá is válhat. Krugman [1994, 32.o.] híres cikkében az állította, hogy egy olyan ország számára, amely a nemzetközi kereskedelemtől kevésbé függ, – mint például az Amerikai Egyesült Államok – a versenyképesség tulajdonképpen a termelékenység szinonimájának tekinthető. Ugyanezen cikkében kritizálja azt is, hogy bármi összefüggés mutatkozna egy ország világpiaci teljesítménye és állampolgárainak reáljövedelme között, ugyanis az amerikaiak reáljövedelmét csaknem teljesen hazai tényezők határozzák meg.

A versenyképesség a krugmani értelmezés szerint [1994, 31.o.] csak vállalatok esetében létezik. A versenyképtelen cégek tönkremennek, míg az államok vagy nemzetek nem szoktak csődbe menni.

Krugman [2003, 312.o.] kritizálja, hogy egy ország jóléte világpiaci versenyképességétől függne. Két ország kereskedelme szokásos esetben mindkét ország jólétét növeli: jelent-e egyáltalán valamit, hogy egyikük versenyképesebb a másikonál – kérdezi.

A külkereskedelmet folytató gazdaság kárt szenvedhet attól, hogy más gazdaságok növekedése miatt az exportjával szembeni verseny erősebb lesz; az azonban ugyanígy lehetséges, hogy a külföldi növekedés a belföldi reáljövedelmet növeli, és – legalábbis az Amerikai Egyesült Államok szempontjából – az ilyen hatások mennyiségileg mindkét irányban jelentéktelennek tűnnek. Akkor tehát milyen értelemben állítható, hogy a gazdaságok versenyben állnak egymással? – teszi fel a kérdést.

2.6. A versenyképesség mint nemzetközi politikai gazdaságtani koncepció

Egy, a fentiekől eltérő meghatározás szerint a gazdasági versenyképesség a *nemzetek egymáshoz viszonyított relatív pozíciójának* egyik meghatározó eleme, ugyanis a versenyképesség katonai, tudásipari képességekben is megjelenhet. [Rapkin, 1995, 6.o.]

A nemzetközi politikai erőterben betöltött pozíció önmagában meghatározza, hogy egy adott nemzet mennyiben képes elérni alapvető céljait – mint biztonság, jólét, szuverenitás. A versenyképesség értékelésének kérdése ezáltal megkerülhetetlené válik.

A nemzeti szinten értelmezett versenyképesség fogalma az 1980-as években terjedt el az Amerikai Egyesült Államokban. Japán gazdasági előretörésével és a korszakban folyamatosan bővülő külkereskedelmével elbizonytalanította az amerikai társadalmat. Az amerikaiak elkezdtek elemezni más államokhoz viszonyított helyzetüket. Amikorra nyilvánvalóvá vált, hogy az Amerikai Egyesült Államok világgazdasági dominanciája nem megingathatatlan, a *nemzeti versenyképesség* ügye vált egy mindent magyarázni képes koncepcióvá. A 80-as évek amerikai kérdésfeltevése az alábbiakról szólt: Hogyan áll a gazdaságunk? Hogyan állunk egyáltalán a többiekhez viszonyítva?

Rapkin szerint a versenyképességi vita felszínre sem került volna, ha a Japán gazdaság nem olyan sikeres a 80-as években. Hasonló motívumokkal magyarázhatjuk a magyar versenyképességi önmarcangolás nemzeti „üggyé” dagadását. Az elmúlt években Szlovákiába és Csehországba Magyarországhoz viszonyítva sokkal több külföldi tőke áramlott be, véget vetve egy olyan időszaknak, amikor Magyarország messze kiemelkedett a térségből tőkevonzó képességével. A külföldi befektetők északi szomszédainkat favorizáló döntéseit veszteségként, versenyképességünk romlásaként éltük meg.

3. A VERSENYKÉPESSÉG MÉRÉSE

Már a fogalom pontos definiálása is nehézségeket okozott. Sokan sokféleképpen alkalmazzák, más-más oldalról közelítik meg. Az alábbiakban bemutatom a lausanne-i székhelyű International Institute for Marketing Development által kiadott „World Competitiveness Yearbook” által alkalmazott módszereket.

Az évente kiadott adattár sorrendet állít fel az általa vizsgált 49 országról aszerint, hogy mennyire képesek megfelelő üzleti környezetet biztosítani a vállalatok számára. A versenyképességet 286 statisztikai mutató alapján határozzák meg, ezeket négy főbb kategóriába lehet besorolni: 1. a gazdaság teljesítményét mérő mutatók, 2. kormányzati hatékonyságot értékelő adatok, 3. vállalkozás-barát környezet meglétét vizsgáló mutatók és 4. az infrastruktúra állapotát értékelő mérőszámok.

Az ún. „hard” kritériumok általában a mérhető tényezőket tartalmazzák, amelyeket nemzetközi statisztikákból szereznek be (OECD, IMF stb.), míg az ún. „soft” kritériumok a kevésbé vagy egyáltalán nem számszerűsíthető tényezőket vizsgálják (oktatás színvonala, korrupció stb.)

Magyarország, összesített teljesítménye alapján a 49 ország között az alábbi helyezéseket érte el az elmúlt években:

1997	1998	1999	2000	2001
37.	28.	26.	26.	27.

Forrás: World Competitiveness Yearbook, 2001, 168. o.

Érdeemes egy pillantást vetni azokra a mutatókra, amelyeknél az adott kategórián belül Magyarország a „legjobb” illetve a „legrosszabb” helyezést érte el.

Legjobb helyezések 2001-ben

Mutatószám	Helyezés
<i>Gazdasági teljesítmény</i>	
Exportbővülés	1.
Kereskedelem aránya a GDP-ből	11.
<i>Kormányzati hatékonyság</i>	
Diák-tanár arány az alapképzésben	2.
Oktatásra fordított kiadások	6.
<i>Vállalkozási környezet</i>	
K+F kapacitásokat nem telepítenek át az országból	5.
Képzett munkaerő	7.
Nők aránya foglalkoztatottakon belül	20.
<i>Infrastruktúra</i>	
Természettudományi oktatás színvonala	2.
Képzett IT szakemberek	6.
Távközlési beruházások	6.

Forrás: World Competitiveness Yearbook 2001, 171. o.

Legrosszabb helyezések 2001-ben

Mutatószám	Helyezés
<i>Gazdasági teljesítmény</i>	
Fogyasztói árindex alakulása	43.
Foglalkoztatottság mértéke	38.
<i>Kormányzati hatékonyság</i>	
Személyi jövedelemadó szintje	47.
Társadalmi kohézió	47.
<i>Vállalkozási környezet</i>	
Vállalatvezetők társadalmi szolidaritása	46.
Vásárlói megelégedettség fontossága	45.
Vállalatvezetőkben megbíznak az emberek	41.
<i>Infrastruktúra</i>	
Egészségügy infrastruktúra színvonala	47.
Életminőség	40.
Egy főre jutó K+F ráfordítások	32.

Forrás: World Competitiveness Yearbook 2001, 172. o.

3.1. Külkereskedelmi versenyképesség mérésére

Török Ádám szerint egy ország „általános” versenyképessége pontosan nem mérhető, mert az adatok teljesen mások a *kínálati* mint a *keresleti* oldalon. A kínálati oldalon általában a termékegységre jutó munkaerőköltséget, a keresleti oldalon pedig valamilyen export/import arányt, illetve piaci részesedést szoktak figyelembe venni. A kétféle mérés nem igazán kapcsolható össze.

Éltető [2003] szerint valamivel konkrétan mérhető egy ország versenyképessége, illetve összehasonlítható több ország teljesítménye a nemzetközi kereskedelemben, itt ugyanis számos statisztikai mutató alkalmazható. Éltető tanulmányának konklúziójában mégis a következőre hívja fel a figyelmet:

„A külkereskedelmi adatok rendelkezésre állása, az itteni folyamatok könnyen mérhetősége és összehasonlíthatósága csábít arra, hogy ezek alapján megítéljük egy ország versenyképességét, holott erre nézve igazán csak az adott ország strukturális, országspecifikus tulajdonságainak alapos elemzése után vonhatunk le következtetéseket.” [Éltető, 2003, 278.o.]

A külkereskedelem K+F intenzitását is tekinthetjük a versenyképesség mércéjeként. Az OECD rendszeresen ún. benchmarking listát állít fel (Science and Technology Industry Scoreboard), ahol a csúcstechnológiai termékek export-részaránya szerint hasonlítja össze az országokat.

**A csúcstechnológiai iparágak részesedése
a teljes feldolgozóipari export százalékában, 1999-ben**

1.	Írország	49,2
2.	Amerikai Egyesült Államok	38,3
3.	Svájc	34,5
4.	Dél-Korea	34,2
5.	Nagy-Britannia	33,8
6.	Japán	31,3
7.	Hollandia	30,3
8.	Svédország	27,9
9.	Mexikó	26,9
10.	Magyarország	26,3
11.	Finnország	24,1
12.	Franciaország	23,9
13.	Dánia	20,2
14.	Németország	18,5
15.	Ausztria	14,4
16.	Kanada	13
17.	Belgium-Luxemburg	12,9
18.	Ausztrália	12,6
19.	Norvégia	11,3
20.	Olaszország	10,6
21.	Spanyolország	10,1
22.	Portugália	9
23.	Csehország	8,8
24.	Görögország	6,9
25.	Törökország	6,8
26.	Lengyelország	6,4
27.	Szlovákia	5,9
28.	Új-Zéland	3,1
29.	Izland	2,6

Forrás: Export shares, [OECD, 2001] 207.o.

Magyarország 1999-es 10. helyezése a csúcstechnológiai export / feldolgozóipari export mutatót tekintve meglehetősen előkelő. Lengyelországot vagy Csehországot messze megelőzzük. Alaposabb vizsgálódás után azonban kiderül, hogy 1999-ben a feldolgozóipari export 86 százaléka külföldi érdekeltségű vállalatoktól származott. A teljes feldolgozóipari export 13,8 százalékát a (csúcstechnológia igényes iparágnak számító) iroda és számítógépgyártás adta néhány termékkel. A csúcstechnológiai export koncentráltága az első tíz magyar exporttermék esetében is megfigyelhető: A magyar export 6,2%-át egyetlen csúcstechnológiai termék adta 1999-ben.

A külföldi érdekeltségű vállalatok részesedése a feldolgozóipari exportból (százalékban)

	ország		é v
1.	Írország	90	1999
2.	Magyarország	86	1998
3.	Lengyelország	52	1998
4.	Csehország	47	1998
5.	Kanada	39	1995
6.	Svédország	36	1999
7.	Finnország	31	1999
8.	Franciaország	26	1998
9.	Hollandia	22	1996
10.	Portugália	21	1999
11.	Dél-Korea	15	1999
12.	Ausztria	15	1999
13.	Amerikai Egyesült Államok	14	1999
14.	Japán	4	1998

Forrás: UNCTAD, WIR, 154.o.

Az exportrészesedés mellett a feldolgozóipar csúcstechnológia-igényes ágazataiban elért világszintű részesedés mentén is felállítható külkereskedelmi versenyképesség összehasonlítás.

Mennyivel nőtt egyes országok világszintű részesedése a feldolgozóipar csúcstechnológiai és közepesen-csúcstechnológiai ágazataiban? Erre a kérdésre kereste a választ az UNCTAD World Investment Reportja. A felállított rangsor nem tartalmazza azon országokat, melyek piaci pozíciója változatlan maradt 1985 és 2000 között

(pl. Japán a csúcstechnológiai export tekintetében), még akkor sem ha az adott ország világpiacon részesedése jelentős. [WIR, 2002, p.149]

Az első húsz export nyertes ország technológiai kategóriák szerint

Csúcstechnológiai export	Közepesen-csúcstechnológiai export
1. Kína	1. Kína
2. Malajzia	2. Mexikó
3. Tajvan	3. Amerikai Egyesült Államok
4. Dél-Korea	4. Dél-Korea
5. Szingapúr	5. Spanyolország
6. Mexikó	6. Tajvan
7. Fülöp-szigetek	7. Malajzia
8. Thaiföld	8. Thaiföld
9. Írország	9. Magyarország
10. Finnország	10. Indonézia
11. Magyarország	11. Lengyelország
12. Indonézia	12. Csehország
13. Izrael	13. Portugália
14. Costa Rica	14. Szingapúr
15. Lengyelország	15. Törökország
16. Csehország	16. Argentína
17. Törökország	17. India
18. Málta	18. Írország
19. Spanyolország	19. Szlovákia
20. Marokkó	20. Ausztrália

Forrás: UCTAD, WIR, 150. o.

3.2. Magyarország nemzetközi versenyképessége

Szabó László Magyarország nemzetközi versenyképességéről írott tanulmányában [Szabó, 2003, 14-22. o.] versenyképes gazdaságoknak a relatíve magas bruttó hozzáadott érték növekményt elérő országokat tekinti. Magyarország az egy főre jutó vásárlóerő-paritáson alapuló GDP érték alapján a közepes jövedelmű államok közé tartozik. Szabó a versenyképességet három tényező alakulására vezeti vissza: legfontosabbnak tartja a termelékenységét, ezen kívül pedig a munkaerőköltséget és a befektetett tőke jövedelmezőségét veszi számításba. Hosszabb idősorok vizsgálatával megállapította,

hogy 1980 és 2000 között a magyar termelékenység közepesnek nevezhető fejlődést mutatott, ezzel „az Unió szerkezet átalakításban, műszaki fejlesztésben élenjáró országainál kisebb, a többségénél és így az EU átlagnál magasabb javulást értünk el.” [Szabó, 2003, 16.]

Az 1990-es évek második felében a viszonylag alacsony magyar termelékenységi színvonalat olcsó hazai bérek ellensúlyozták. A munkatényező versenyképességre gyakorolt hatását a nemzetközi statisztikákban az ún. unit labour cost⁶ (egységnyi munkaerőköltség) mutató változásával mérik. „Amennyiben a 2001. évi magyar órabérek euróra átszámított színvonalát 1-nek tekintjük, akkor az EU tagállamok mutatójának nagysága a legkisebb nagyságrendet képviselő Portugáliában 1,5 a legmagasabb bérű Németországban pedig 6,95.” [Szabó, 2003, 17.o.]

A befektetett tőke jövedelmezőségének Szabó az egységnyi árbevételre jutó adózás utáni vállalati eredményt tekinti. Magyarországon a pénzügyi szektor nélküli vállalkozások jövedelmezősége a kilencvenes évek második felében kibontakozó konjunktúra időszakában 3-4% között mozgott, míg az 1995-96. évi stabilizációs időszakban 1,2% alatt volt. Ez mintegy fele a fejlett piaci országok adatainak. „A nemzetgazdaság egészében Magyarország tehát nem lehet versenyképes a gazdasági nagyhatalmakkal. Erre hosszú távon csak meghatározott ágazatok, illetőleg konkrét gyártási ágak, termékcsoportok esetében lehet esélyünk.” [Szabó, 2003, 19.o.]

Magyarország ezredfordulóra elért versenyképessége elfogadhatónak mondható. Sajnos ez nem annyira a magyar gazdaság magas termelékenységének, mint a viszonylag alacsony bérköltségeknek köszönhető. A bérszínvonalunk felzárkóztatása nem lesz egyszerű feladat. A munkaerőköltségek drágulása hosszú távon nem haladhatja meg a termelékenység növekedésének ütemét, így a valódi felzárkózásunk elsősorban termelékenységünk felzárkózásának függvénye.

4. HÁLÓZATI IPARÁGAK

Mindennapi életünk során rengeteg olyan termékkel, szolgáltatással találkozunk, amely hálózati iparágakból származik: telefon, email, számítógép hardver és szoftver, cd lejátszók, videomagnók, banki szolgáltatások, polgári repülés stb. Hálózati iparágak közé tartoznak a közszolgáltatást nyújtó hálózatok is. A hálózati iparágak termékeinek piacát az alábbi jellemzőkkel lehet leírni: [Shy, 2001, 1-9. o.]

- Komplementaritás, kompatibilitás és szabványok
- Fogyasztásuk során keletkező externáliák

⁶ A munkaerőköltség a munkajövedelem és az egyéb szociális vagy jóléti költségek (pl. egészségügyi, nyugdíj, balesetbiztosítási járulék), valamint a képzési költségek együttesen nyilvántartott értéke.

- „Átváltási költségek” és „lock in”
- Előállításuk során jelentkező méretgazdaságossági előnyök

Számítógépek nem működnek szoftverek vagy monitor nélkül, a cd lejátszó sem ér semmit megfelelő cd lemezek nélkül. A személygépkocsikat is meglehetősen nehéz használni, ha nincsen megfelelően kiépített szilárdburkolatú úthálózat. A hálózati iparágak olyan termékeket hoznak létre, amelyeket csak más termékekkel együtt lehet használni, fogyasztani. Ezeken a piacokon fogyasztók inkább *rendszereket* vásárolnak, mint egyes különálló termékeket. Az egymást kiegészítő (rész)termékeknek természetesen kompatibilisnek is kell lenniük egymással.

Hálózati externáliák: a telefon, az internet vagy a faxkészülékek hasznossága annál nagyobb minél többen vásárolják, használják az adott terméket. Valamely új hálózat bevezetése esetén természetesen a legfontosabb kérdés, hogy mi a fogyasztók azon kritikus tömege, amelynél már megéri áttérni vagy használni az új technológiát.

Valamely számítógépes operációs rendszer használatának megtanulása időt és energiát igényel. A legtöbb számítógép használó nem szereti, ha új operációs rendszerrel kell megismerkednie. A rendszerek közötti váltásnak jelentős *átváltási költségei* vannak; minél nagyobbak ezek a költségek, a fogyasztó annál inkább kötődik a meglévő termékéhez. (lock-in: Az M5-ös autópályát szerződése alapján csak az AKA Rt. üzemeltetheti, más szolgáltatóra való átváltás (állam) jelentős váltási költségekkel jár.)

A szoftverek előállításának jelentős költségei vannak: a szoftverfejlesztés költségeinek nagy része ún. *elsüllyedt költség*. Egy már kifejlesztett szoftver újabb és újabb példányának előállítása alig kerül valamibe. Az ilyen termékek átlagköltség függvénye negatív meredekségű. Minden egyes eladott termékkel az átlagköltség jelentősen csökken.

4.1. Hálózatok üzemeltetése – „természetes” monopóliumok

A klasszikus mikroökonómiai tankönyvek [pl. Kopányi, 1993, 338-347. o.] két monopóliumfajtát különböztetnek meg. Egy adott termék piacán egyedüli eladóként (szolgáltatóként) megjelenő vállalat létrejöttének okát elemezve beszélnek ún. mesterséges és ún. természetes monopóliumról.

A közgazdaságtan a monopóliumokat társadalmilag károsnak tekinti, ugyanis kialakulásukkal akadályozzák az erőforrások társadalmilag leghatékonyabb eloszlását. Míg a mesterséges monopóliumok károsnak tekinthetők, ezzel szemben a természetes monopóliumok –a hagyományos vélekedés szerint- olyan hatékonysági előnyökkel rendelkeznek, hogy célszerű tartósan megtartani, sőt esetleg védeni is őket az adott piacra behatolni szándékozóktól. Általában a közüzemi szolgáltató vállalatokat

hozzák fel a természetes monopóliumok példáiként. (Egyetlen városban sem érné meg két különböző, egymással versenyző vízművet létrehozni a hozzájuk tartozó vízvezetékrendszerrel együtt.)

A természetes monopóliumok létrehozása és működése során *méretgazdaságossági előnyök* alakulnak ki, ugyanis jelentős infrastrukturális beruházások szükségesek felépítésükhöz, de a már létező infrastruktúra működtetése relatíve jelentősen alacsonyabb költségekkel jár.

A természetes monopóliumok szabályozásának kérdése már a 19. század vége óta foglalkoztatja a közgazdászokat. Az állami engedéllyel létrehozott monopóliumok (pl. vasúttársaságok) „gyanús” piaci viselkedése⁷ vetette fel a szabályozás szükségességének a gondolatát. Az *árak ellenőrzése, a piacra lépés szabályozása* továbbá a *termelési, szolgáltatási teljesítmény és a szolgáltatás minőségének meghatározása* áll a természetes monopóliumok szabályozásának középpontjában.

Az 1970-es évek során a kormányok az alábbi problémákra lettek figyelmesek a „szabályozott” természetes monopóliumok működésével kapcsolatban [Shy, 2001, 7.o.]:

- a szolgáltatás színvonala meglehetősen alacsony maradt és nem tartott lépést az iparágban végbement technológiai fejlődéssel⁸
- A felügyelő hatóságok nem tudták megfelelően kontrollálni a lakosságra kirótt, legkülönbözőbb jogcímenek beszedett díjakat, ugyanis nem voltak tisztában a szolgáltatások valódi költségével; így a természetes monopóliumként működő vállalatok mindent megtettek költségeik (hatóságok felé való) „feltupírozásért.”

Az 1970-es évekre kezdett megtörni az a hagyományos vélekedés, amely szerint egy hálózat feltétlenül egyetlen vállalat (természetes monopólium) kell hogy legyen. A hetvenes évek AT&T társaság elleni nagy trösztellenes pere felélénkítette az „economies of scope”⁹-hoz kapcsolódó kutatásokat. Miután az egyik legnagyobb hálózatot üzemeltető céget feldarabolták (az amerikai AT&T társaság távközlési hálózatát) a kutatás az 1980-as és 1990-es években a kompatibilitás megteremtése és az összekapcsolódási díjak kérdése felé fordult. [Economides, 1996, 5.o.]

A természetes monopóliumok létét védő, leggyakrabban hangoztatott érv az volt, hogy egy „többszereplős” megoldás társadalmilag nem lenne hatékony. A hozzáféré-

⁷ Monopolista erőfölény miatt alkalmazott túl magas árak, vagy éppen az új belépők kizárását célzó túl alacsony, ún. ragadozó árképzés.

⁸ Például a kézírás felismerő optikai irányítószám-leolvasó berendezések elterjedését nem követte a kézbesítési idő csökkenése és a postai szolgáltatások árai is változatlanok maradtak.

⁹ Termékváltozat-gazdaságossági hatékonyság: a költségeknek a termékdiverzifikáció – jelen esetben versenytársak bevonásával elért – csökkentésével elért megtakarításában mutatkozik meg.

si díj (access pricing) fizetése oldotta fel ezt az ellentmondást: nem kellett párhuzamos hálózatokat kiépíteni, hanem megfelelő díj megfizetése ellenében más szolgáltatóknak is megengedték, hogy használják a hálózatot. A verseny beengedése rávilágított arra, hogy egész iparágakat ellenőrzésük alatt tartó „természetes monopóliumok” fenntartása nem hatékony. Shy még a természetes monopólium kifejezés használatával is szembeszáll. [Shy, 2001, 8.o.] Szerinte semmiképpen sem lehet „természetes”-nek nevezni a monopóliumok létrejöttét, és bízik abban, hogy a közgazdaságtan szókincséből mihamarabb eltűnik a fogalom.

5. HÁLÓZATOK ÉS VERSENYKÉPESSÉG

A versenyképesség bemutatott koncepcióinak alkalmazása még nemzetgazdasági szinten is nehézségekbe ütközik, ugyanis sem a fogalom meghatározására, sem a versenyképesség mérésre nincs általánosan elfogadott nemzetközi gyakorlat.

A versenyképesség vállalati, iparági szintű értelmezése körül már nagyobb konszenzus uralkodik. A „network industries” pongyola fordítással élve *hálózati iparágak* közé sorolt közszolgáltató hálózatok (közlekedés, energiaellátás, távközlés, stb.) esetében a hálózatok hatékony, (amit ha nagyon akarunk értelmezhetünk úgy is mint) versenyképes üzemeltetése áll a figyelem középpontjában. A hálózatokat üzemeltető természetes monopóliumok felszámolása a leggyakrabban javasolt megoldás, amely szerint egy hálózat csak akkor működhet hatékonyan, ha a hálózaton vagy egyes részein megengedik a piaci versenyt. A kérdés a hálózatok versenyképességéről így áttevéődik arra, hogy azon hálózatok hatékonyabbak-e, működnek „jobban”, ahol a piaci versenyelemek is megjelentek, vagy azok, ahol továbbra is természetes monopóliumok dominálnak. A Világbank [Klein, 1996] természetesen a privatizáció oldalán áll. Klein szerint a természetes monopóliumok szabályozása túlságosan bonyolult és nehézkes dolog, és késlelteti a valódi technikai, technológiai fejlesztéseket. Piaci elemek bevezetését a következő alternatívákkal javasolja:

1. versenyeztetés egy adott piacért

A legjobb ajánlatot adó szolgáltató kapja meg a lehetőséget arra, hogy természetes monopóliumként biztosítsa a szolgáltatást.

2. verseny bevezetése a hálózatokon

a.) open access (szabad hozzáférés biztosítása)

A versenyt a hálózat egyes részein vezetnek csak be, lehámozzák a természetes monopóliumot egészen addig a szintig, ahol a verseny a hálózaton már nem lehetséges. (Versenyző erőművek – természetes monopóliumként működő villamos vezetékhálózat)

b.) pooling

A szabad hozzáférés, szabad szolgáltatás biztosításának egy korlátozott esete; a versenyző szolgáltatók közül mindig attól vásárolnak (pl. elektromos áramot), amelyik a legalacsonyabb áron képes azt nyújtani. A kereslet növekedésével egyre magasabb áron termelő szolgáltatók is bevonásra kerülnek.

c.) timetabling

Elsősorban közlekedési hálózatokon alkalmazható megoldás. A feladat így fogalmazható meg: X számú utas vagy Y mennyiségű árú eljuttatása A pontból B pontba Z időben egy adott hálózaton. A legjobb (a szolgáltatás minősége, biztonsága, ára stb. szempontból) ajánlatot adó szolgáltató kapja meg a jogot arra, hogy az adott időpontban szolgáltatást nyújtson. A londoni Heathrow repülőtéren terveznek aukciót bevezetni a leszállási és felszállási résekért (slot).

3. verseny bevezetése a hálózat bővítésekor

4. hálózatok közötti verseny bevezetése

Példaként említhető a vezetékes és mobil távközlési szolgáltatók közötti verseny bevezetése.

FELHASZNÁLT IRODALOM:

- Deák Szabolcs**, 2000: *A Porter-féle rombusz-modell főbb közgazdasági összefüggései*, in: Farkas B. – Lengyel I. (szerk.), *Versenyképesség – regionális versenyképesség*, SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei, JATEPress, Szeged, (67-87.o.)
- Dunning**, John H., 2002: *Global Capitalism, FDI and Competitiveness*, Edward Elgar
- Economides**, Nicholas 1996: *The Economics of Networks*, International Journal of Industrial Organization vol. 14, no. 2, March 1996
- Éltető** Andrea, 2003: *Versenyképesség a közép-kelet-európai külkereskedelemben*, Közgazdasági Szemle, L. évf., 2003. március (269-281. o.)
- IMD** (International Institute for Marketing Development) 2001: *The World Competitiveness Yearbook*
- Klein**, Michael, 1996: *Competition in Network Industries*, Policy Research Working Paper, 1591, The World Bank, Private Sector Development Department (April, 1996)
- Kopányi Mihály** (szerk.), 1993: *Mikroökonómia*, Műszaki Könyvkiadó, Budapest
- Krugman**, Paul R., 1994: *Competitiveness: A Dangerous Obsession*, Foreign Affairs, Vol. 73., No. 2, March/April 1994 (28-45. o.)
- Krugman**, Paul R.; Obstfeld, Maurice, 2003: *Nemzetközi gazdaságtan*, Panem Kiadó, Budapest
- Lloyd-Reason**, Lester; **Wall**, Stuart (szerk.), 2000: *Dimensions of Competitiveness*, Edward Elgar
- Majoros Pál**, 1997: *A külgazdasági teljesítmény mint a nemzetközi versenyképesség közvetlen mércéje, illetve mint a technikai színvonal közvetett jelzője*, Európai tükrök, 7. szám, Integrációs Stratégiai Munkacsoport
- OECD**, 2001: *Science Technology and Industry Scoreboard*
- Porter**, Michael E., 1990: *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York
- Porter**, Michael E., 1993: *Versenystratégia*, Akadémiai Kiadó, Budapest
- Rapkin**, David P.; **Avery**, William P. (szerk.), 1995: *National Competitiveness in a Global Economy*, Lynne Rienner, London
- Shy**, Oz, 2001: *The Economics of Network Industries*, Cambridge University Press

Szabó László, 2003: *Magyarország nemzetközi versenyképessége*, Fejlesztés és finanszírozás, 2003/1 (14-22. o.)

Szentes Tamás, 1999: *Világgazdaságtan* I. kötet, Aula Kiadó, Budapest

Török Ádám (2003) A versenyképesség elméleti és mérési kérdései. Kézirat. (Előadva a Hazai közlekedési hálózatok hatékonysága és versenyképessége (HAVER) műhelykonferencián)

UNCTAD World Investment Report 2002: *Transnational Corporations and Export Competitiveness*, United Nations, New York and Geneva

Budapest, 2003. november 9.