

Fél pohár víz – avagy hogyan értelmezhető a magyar versenyképesség az objektív és szubjektív mutatók szerint?*

Vakhal Péter–Palócz Éva

10.61501/TRIP.2018.12

1. Bevezetés

Az elmúlt néhány évben egyre intenzívebbé vált a vita Magyarország versenyképességéről, illetve a létező mérési módszerek megfelelőségéről. A vita középpontjában a Világgazdasági Fórum (*World Economic Forum, WEF*) globális versenyképességi indexe áll, mivel a legtöbb kutató és politikus szerte a világban ezt a mutatót tekinti mérvadónak. Ennek ellenére, hevességet tekintve, a hazai sajtóban kibontakozott vita a WEF indexét illetően meglehetősen atipikusnak mondható a világ többi országában zajló, sokkal inkább szakmai jellegű diskurzusokhoz képest.

A WEF versenyképességi indexek azért képezhetik vita tárgyát, mert a mutatók 70 százaléka egy kérdőíves vállalatvezetői felmérésből származik, tehát szubjektívnek nevezhető mutató, és csupán 30 százaléka úgynevezett objektív adat, amelynek forrása a hivatalos statisztika. A kérdőíves felmérés egy reprezentatív vállalati körben, véletlenszerű mintavétellel kiválasztott vállalatvezetői minta véleményét méri fel a gazdaság és a gazdasági feltételek különböző területeire vonatkozóan.

A WEF-indexek körüli viták jellemzően akkor kapnak erőre, amikor Magyarország hátrébb csúszik a versenyképességi rangsorban – ez az elmúlt tíz évben ötször fordult elő. Tavalyelőtt minden idők legrosszabb eredményét hozta a versenyképességi felmérés, akkor Magyarország a világ 69. helyén állt. Összehasonlítva ezt az eddigi legjobb, 47. helyezéssel (2007-ben), a visszaesés valóban látványos. Ilyenkor kerül elő az az érvelés, hogy a szubjektív, kérdőíves forrásra (is) támaszkodó indexek nem megfelelően mérik az ország versenyképességét, mivel a vállalatvezetők nem tudnak megalapozott

* A tanulmány az MTA–BGE Makrogazdasági fenntarthatósági kutatócsoport mint munkahely keretében, az MTA Támogatott Kutatócsoportok Irodájának támogatásával készült. Vakhal Péter a kutatócsoport tagja (e-mail: vakhal.peter@uni-bge.hu)

választ adni az ország versenyképességét vizsgáló kérdésekre és „*vélhetően túlértékelik a közelmúlt változásait és saját tapasztalataikat*” (Baksay és szerzőtársai, 2017).

Ennek megfelelően a 2016-ban életre hívott Nemzeti Versenyképességi Tanács is inkább a Világbank *Doing Business* kiadványára építette munkatervét és javaslatait.¹ Időközben a Magyar Nemzeti Bank (MNB) is megjelentette saját Versenyképességi jelentését, amelyben olyan mutatókon keresztül mutatta be a hazai versenyképesség jelenlegi állapotát, amelyek szinte kizárólag hivatalos statisztikai forrásból származnak (MNB, 2017).

Kétségtelen, hogy a versenyképesség az egyik legnehezebben megfogható közgazdasági fogalom, megítélése pedig korántsem egyértelmű. Pedig a modern intézményi közgazdaságtan főáramlatának egyik központi kérdése, hogy a gazdaságpolitika milyen intézkedéseket tehet a versenyképesség javítása érdekében. Mindennek elengedhetetlen alapfeltétele, hogy az érintettek valós, széles körű és nem utolsósorban független forrásból tájékozódjanak az ország versenyképességének állapotáról. Ugyanakkor, kiegyensúlyozott képet alkotni a versenyképességről kizárólag az elérhető statisztikai adatok alapján, lehetetlen vállalkozásnak tűnik. Számos kulcsfontosságú szempontra ugyanis nincs objektív mérőszám, ezért a WEF ezeket kérdőívek segítségével, „szubjektív” mutatókkal igyekszik pótolni.

Tanulmányunkban azt vizsgáljuk, hogy milyen viszonyban vannak egymással a szubjektív és az objektív mutatók a WEF indexében, nemcsak Magyarországon, hanem a másik három visegrádi országban (V3) országban: Csehországban, Szlovákiában és Lengyelországban, valamint (mintegy kontrollmintaként) Ausztriában és Romániában. Milyen különbségeket lehet megállapítani a kétféle mutató között az egyes országokban, van-e valamilyen szisztematikus, ha tetszik, országspecifikus eltérés a kétféle mutató egymáshoz viszonyított alakulása között? Bemutatjuk az objektív és a szubjektív mutatók közötti különbség időbeli alakulását is az elmúlt tíz évben.

2. Hogyan értelmezzük a versenyképességet objektív mutatókkal?

Hagyományosan a versenyképesség fogalma az árakon, illetve a béreken keresztül közelíthető meg. A leggyakrabban alkalmazott versenyképességi mutató a termékegységre jutó bérköltség (*Unit Labour Cost, ULC*), amely az egy outputra jutó bérköltség, de kifejezhető az egy munkaóra jutó átlagos

¹ Érdekes, hogy maga a Világbank nem tekinti versenyképességi jelentésnek a *Doing Business* kiadványát, mivel abból számos olyan kulcsfontosságú tényező hiányzik, amelyek hatással vannak a versenyképességre (World Bank, 2017, 15. o.)

bér és az egy munkaóra jutó kibocsátás hányadosaként is. Ez utóbbi a munkatermelékenységet is mutatja egyben. Az ULC értelmezésben tehát az ország versenyképességét a munkaerő termelékenységén keresztül mérjük, ezáltal javulást elérni változatlan bérek mellett a relatív (versenytárshoz viszonyított) termelékenység javulásával, változatlan termelékenység mellett a relatív bérarányok javulásával lehet elérni.

Egy másik régóta létező versenyképességi mutató a reálárfolyam (*Real-Exchange Rate, RER*), amely két versenytárs ország hazai árszínvonalának összehasonlítására szolgál. Megmutatja, hogy a valutakonverzió után egy ország átlagos árszínvonala mennyivel magasabb vagy éppen alacsonyabb a másik országénál. A RER használata a nominális árfolyam helyett gyakran célravezetőbb, mivel így kiszűrhető az országok közötti árszínvonalbeli eltérés. Az eltérő valuták miatt a monetáris politikának lehetősége van az árfolyam gyengítésével átmenetileg versenyképességi előnyre szert tennie, mivel változatlan árszínvonal esetén az importőr ország szempontjából a megvásárolt termékek relatíve olcsóbbak, míg az exportőr ország számára átváltás után a valutájában mért bevétel nagyobb lesz.

Bár egyre ritkábban alkalmazzák, de a fentiekén kívül klasszikus versenyképességi mutatónak számít még a feltárt komparatív előnyök (*Revealed Comparative Advantage, RCA*) mutató, amely egy termékközpontú megközelítésben értékeli egy ország versenyképességét. Az RCA bevezetése a közgazdasági szakirodalomba Balassa Béla nevéhez fűződik (*Balassa, 1965*). Az elmélet szerint egy országnak komparatív előnye van egy termékkategóriában, amennyiben a világátlaghoz képest többet exportál belőle (mivel a nagyobb exporthányad már a versenyképesség egy megnyilvánulása, innen ered a feltárt komparatív előny kifejezés is).

Mindhárom mutatóban közös, hogy a versenyképességet nem annak feltételezett ok-okozati összefüggéseiből vezetik le, vagyis önmagában a mutató értékének ismerete nem nyújthat teljes magyarázatot annak viselkedésére. A fent említett klasszikus versenyképességi mutatók változását a gazdaságpolitikai döntéshozók tehát nem tekinthetik a versenyképesség javítását szolgáló kizárólagos eszközöknek, mivel ezek az indexek csupán *indikatív* jellegűek. Már csak azért is veszélyes egy-egy mutató kiragadása, mivel az abban bekövetkezett változásokat a legtöbb esetben nem tudjuk megmagyarázni, azaz az ország versenyképességének alakulását nem tudjuk teljes egészében megérteni csupán ezen indikátorokon keresztül. Olyan komplex rendszerre van szükség, amely a versenyképességre ható tényezők többségét képes egy keretrendszerben megragadni, ehhez azonban a versenyképesség újradefiniálása szükséges.

3. A versenyképesség átfogóbb definíciói és a Világgaazdasági Fórum globális versenyképességi indexe

A Világgaazdasági Fórum erre tett kísérletet közel 30 évvel ezelőtt. A svájci székhelyű kutatóintézet úgy definiálja a nemzeti versenyképességet, mint „a hosszú távú növekedésre ható tényezők összessége” (WEF, 2017, 1. o.), ezzel pedig egy tömör, de rendkívül komplex definíciót ad. Felhasználva a WEF értelmezését, majd kiegészítve azt más szakirodalmakkal Chikán–Czakó (2009) az alábbi, tágabb keretrendszerbe helyezte el a versenyképességet:

„Egy nemzetgaazdaság versenyképessége abban áll, hogy úgy tud létrehozni, felhasználni, illetve a globális verseny keretei között értékesíteni termékeket és szolgáltatásokat, hogy ennek során állampolgárainak jóléte és saját termelési tényezőinek hozadéka fenntartható módon növekszik”, hozzátéve, hogy ennek „feltétele, hogy a kormányzat kedvező kereteket és ösztönzést nyújtson az erőforrások mind hatékonyabb felhasználásához és megújításához. Ezek a keretek és ösztönzés mintegy hidat épít a makro- és mikroszféra, valamint a szűkebben vett gaazdaságpolitikai és a társadalompolitikai területek között.” (Chikán–Czakó, 2009, 77–78. o.)

A WEF-index kevert módszertana, az objektív adatok és a szubjektív vélemények együttes alkalmazása éppen ezt a hidat teremti meg a makro- és a mikroszféra versenyképességi megközelítése között. Míg a makroszintű versenyképesség romlása jellemzően már csak azokból, a hosszú távú növekedést gátló tünetegyüttesekből látszik, amelyek mintegy utólag regisztrálják a problémákat, addig a versenyképesség javítása elsősorban előrettekintő, preventív és innovatív jellegű intézkedéseken keresztül lehetséges, amihez elengedhetetlen a vállalatvezetők magatartását és döntéseit befolyásoló tényezők ismerete.

A WEF minden évben felméri a világ 140 országát száznál is több mutatón keresztül, amelyeket egyetlen indexbe sűrítve, megalkotja a versenyképességi pontszámot és rangsort. Az index piramisszerűen épül fel, alapját az intézményi háttér képezi, erre épül a többi versenyképességi pillér (1. ábra).

Az 1. ábrán szereplő 12 versenyképességi pillér egyben hierarchikus sorrendet is tükröz; a rendszert úgy alkották meg, hogy figyelembe vették a gaazdaság és társadalom komplexitását, és a különböző tényezők interdependenciáit.

1. ábra. A Világgazdasági Fórum Globális versenyképességi indexének szerkezete



Forrás: WEF, Kopint-Tárki.

Egyik pillérben sem lehet úgy tartós javulást elérni, ha egy alacsonyabban elhelyezkedő pillérben jelentős versenyképességi hátránya van egy országnak. Kicsit gyakorlatiasabban: egy ország nem képes tartósan versenyképességi előnyre szert tenni például innovációs-technológiai kapacitás terén (a hierarchia legfelsőbb rétege), ha eközben infrastruktúrában (a hierarchia második legfontosabb pillére) jelentősen elmarad a versenytársaitól. Valamennyi pillér tartalmaz objektív és a felmérés által nyert szubjektív elemeket, bár ezek aránya az egyes pillérekben nem azonos.

Ahogy az 1. ábrán is látható, a WEF versenyképességi keretrendszerének alapját az ország *intézményi háttérének* minősége jelenti. Ez az intézményi háttér pillére azt a környezetet értékeli, amelyben a vállalkozások működnek, és az alábbi almutatókból tevődik össze:

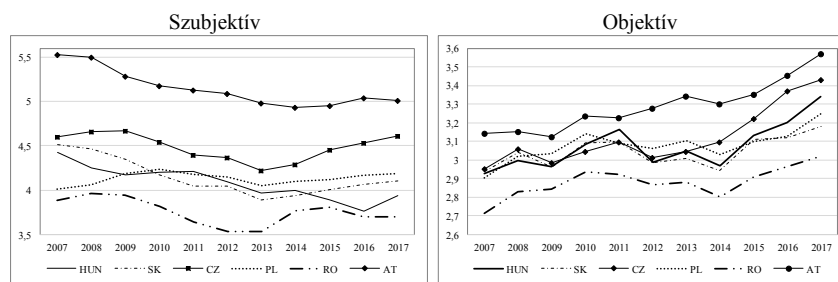
- tulajdonjogok védelme
- szellemi tulajdonjogok védelme
- közpénzek kezelése
- politikusokba vetett bizalom
- bírói függetlenség
- korrupció
- közkiadások „pazarlása”
- bürokrácia
- kormányzati döntések átláthatósága
- terrorizmus üzleti költségei
- bűnözés és erőszak üzleti költsége
- szervezett bűnözés
- rendőrség megbízhatósága
- állalatok etikus működése
- auditálási és számviteli szabályok
- vállalatvezetés hatékonysága
- kisebbségi tulajdonosok védelme
- befektetők védelme

A fenti lista olyan elemekből áll, amelyek közvetlenül nem számszerűsíthetők, nem mérhetők, a versenyképesség szempontjából mégis a legfontosabb mutatóknak számítanak, mivel segítségükkel a korábban említett klasszikus mutatókban bekövetkezett változások egy jó része megmagyarázható. A WEF által alkalmazott kérdőíves felmérések éppen a fenti kérdésekhez nyújtanak „minőségi” adalékokat.

4. Mit mutatnak a szubjektív versenyképességi mutatók régiókban?

A következőkben megvizsgáljuk, hogy miként alakultak Magyarországon és a környező országokban (szűken vett versenytársainknál) a szubjektív (*soft*) és objektív (*hard*) mutatók és ezek egymáshoz viszonyított rátája az elmúlt évtizedben.

2. ábra. Az objektív (*hard*) és a szubjektív (*soft*) átlagpontszámok alakulása a vizsgált hat országban, 2007–2018



Rövidítések: AT: Ausztria, CK: Csehország, HUN: Magyarország, PL: Lengyelország, RO: Románia, SK: Szlovákia.

Forrás: WEF, Kopint-Tárki.

Mint a 2. ábra két része mutatja, a vizsgált hat országban a szubjektív és az objektív mutatók az elmúlt évtizedben ellentétes irányban változtak. 2009-ben egy kisebb, majd 2014–2015-ben egy valamivel nagyobb visszaeséstől eltekintve, az objektív mutatók valamennyi vizsgált országban javultak, 2015 óta pedig egyértelműen felfelé ívelő objektív mutatókat láthatunk. Az objektív adatok átlaga 2018-ben a vizsgált országokban 0,2–0,5 ponttal magasabbak voltak, mint 2008-ban.

Ezzel szemben, a szubjektív mutatók inkább romló tendenciát mutatnak, és változásuk a vizsgált országokban korántsem egységes. Csúpn Lengyelország zárta az elmúlt 10 évet az induló évnél magasabb szubjektív pontszámmal (0,17 ponttal), Csehország pontszáma – némi visszaesés után –

szinten maradt, a többi négy ország, Ausztria, Szlovákia, Magyarország és Románia szubjektív mutatói 2018-ban rendre alacsonyabbak voltak, mint 2008-ban.

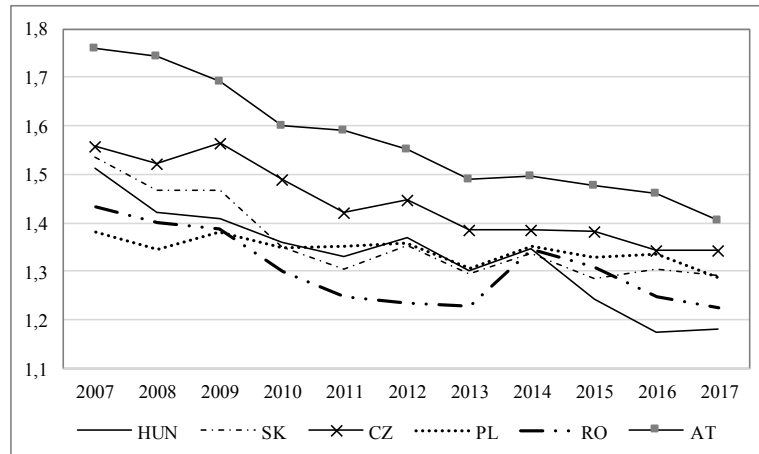
A szubjektív mutatók alakulása jól tükrözi a világgazdasági válság idején bekövetkezett bizalomvesztést a rendszer elemeiben, majd a bizalom lassú visszanyerését 2014 után. Némiképp meglepő módon a legnagyobb visszaesés a szubjektív mutatókban Ausztriában volt, bár a szint még így is jóval feljebb van, mint a visegrádi országokban és Romániában. Az osztrák versenyképesség szubjektív mutatói fél ponttal csökkentek (5,5-ről 5,0-ra) 2008 és 2018 között. Magyarországon (0,48 pont) és Szlovákiában (0,4 pont) volt a csökkenés a szubjektív mutatókban az elmúlt 10 év során.

A szubjektív mutatók mélypontját az országok többségében a 2013–2014-es időszak jelentette, azóta némi javulás tapasztalható. Magyarország ez alól kivétel, nálunk a szubjektív mutatók átlaga még egészen 2017-ig esett, lényegében ez okozta azt a drámai romlást, amelyről a bevezetőben szoltunk (69. helyezés).

Már a 2. *ábra* két részének összehasonlításából kitűnik, amit a 3. *ábra* egyértelműbben tükröz. A 3. *ábra* alapján az alábbiak állapíthatók meg. A szubjektív pontszámok átlagai minden vizsgált országban (köztük Magyarországon is) magasabbak, mint az objektív mutatók pontszámai. Ennek felmérés módszertani okai is lehetnek: a kérdőívben a válaszadóknak egy 1–7-es skálán kell az adott tényezőt értékelni, s feltehetően – hacsak nem különösen elégedetlenek egy bizonyos kérdéssel kapcsolatban – jellemzően nem adnak nagyon alacsony (1–2-es) pontszámot. Ezzel szemben az objektív mutatók valamilyen mértékegységben annak megadva (kilométer, fő, darab stb.) Az is lehet oka a szubjektív mutatók magasabb pontszámainak, hogy a vállalkozások alkalmazkodnak az adott körülményekhez. Megtalálják azokat az utakat, megoldásokat, amelyeken keresztül viszonylag kedvezőtlenebb körülmények között is lehet folytatni az üzletmenetet, ráadásul, ha a külső környezet kedvezően alakul, akkor akár változatlan belső objektív mutatók mellett is javulhat a vállalatok szubjektív megítélése.

Minél fejlettebb egy ország, annál magasabb a *soft/hard* mutató értéke. Azaz a magasabb egy főre jutó GDP-vel rendelkező országok vállalatvezetői az amúgyis jobb objektív mutatók által indokoltnál is jóval elégedettebbek a gazdasági körülményekkel. Figyelemre méltó, hogy 2008-ban a *soft/hard* mutató pontosan leképezte a vizsgált országok fejlettségi rangsorát (ha a fejlettségi különbség mértékét nem is).

3. ábra. A szubjektív és objektív mutatók arányának alakulása



Rövidítések: AT: Ausztria, CK: Csehország, HUN: Magyarország, PL: Lengyelország, RO: Románia, SK: Szlovákia.

Forrás: WEF, Kopint-Tárki.

A relatív (az objektív mutatókhoz képest mért) elégedettségi rangsorban messze Ausztria állt az élen (1,75-szörös mutatóval), amelyet Csehország, Szlovákia és Magyarország követett, s ez abban az évben megfelelt a fejlettségi rangsornak. Egyedül a lista végén volt eltérés, mivel a *soft/hard* mutató Romániában magasabb volt 2008-ban, mint Lengyelországban.

A *soft/hard* mutató értéke 2008–2018 között valamennyi vizsgált országban romlott, amint az már a 2. ábrán látható ellentétes irányú változásokból is kitűnt. 2008 óta rendre szűkül a rés a kétféle mutató között. Míg a mutató értéke 2008-ban 1,4–1,7-szeres volt, addig 2018-ban már mindössze 1,2–1,4-szeres. Azaz csökkent a szubjektív megítélés „előnye” az objektív mutatókkal szemben. Ez feltehetően részben a válságot követő kiigazító intézkedések eredménye, amelyek nem tettek szert különösen nagy népszerűsége még akkor sem, ha az ország gazdasági egyensúlyát jelentősen javították.

Ugyanakkor a 3. ábra azt is tükrözi, hogy a vizsgált országok közül 2018-ban Magyarországon volt a legkisebb a szubjektív mutatók előnye az objektív adatokkal szemben. Azaz a magyar vállalatvezetők relatív optimizmusa a legkisebb a régióban. A skála másik végén Ausztria áll, ahol az egyébként is lényegesen jobb objektív helyzetet a vállalatvezetők még kedvezőbbnek ítélték meg. Hasonló a helyzet Csehországban, ahol az objektív versenyképességi adatok majdnem elérik Ausztria szintjét, és a szubjektív mutatók

előnye, azaz a cseh vállalkozók relatív elégedettsége is megközelíti az ausztriaiakat. A *soft/hard* mutató változását az induló szint százalékában kifejezve: a magyar mutató értéke több mint 22 százalékkal, az osztrák 20 százalékkal, a cseh, a román és a szlovák körülbelül 15 százalékkal, a lengyel pedig mindössze 7 százalékkal volt alacsonyabb 2018-ban, mint 2008-ban.

5. A szubjektív mutatók romlásának részletei, pillérenként

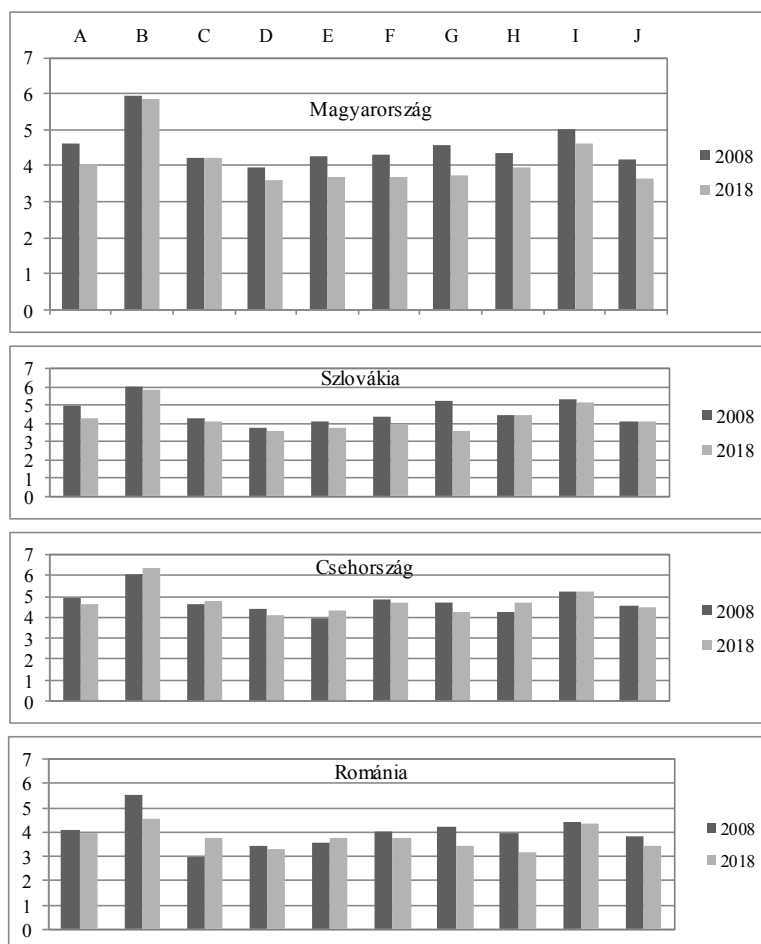
A fent leírt jelenség magyarázatához közelebb kerülünk, ha a szubjektív mutatók értékét az 1. ábrán ábrázolt pillérenként vizsgáljuk meg az egyes országokban 2008-ban és 2018-ban (4. ábra). Az ábra arról tanúskodik, hogy a vállalatvezetők véleményének a romlása nemcsak az összesített mutatókban, hanem az egyes pillérek túlnyomó részében is megállapítható. Magyarországon, Szlovákiában és Ausztriában minden egyes pillér kérdéseivel kapcsolatban a válaszadók rosszabb véleményt fogalmaztak meg, mint 2008-ban. Romániában csak egy pillér megítélése javult, igaz, ez igen fontos pillér, az intézményi háttér.

Csehországban – miközben az összesített szubjektív mutató szintén romlott – négy pillérben javult, hatban pedig romlott a vállalatvezetők véleménye, Lengyelországban pedig – ahol a vizsgált országok közül egyedüliként az összesített szubjektív mutató is javult – két pillér kivételével elégedettebbek voltak a válaszadók 2018-ban, mint 2008-ban.

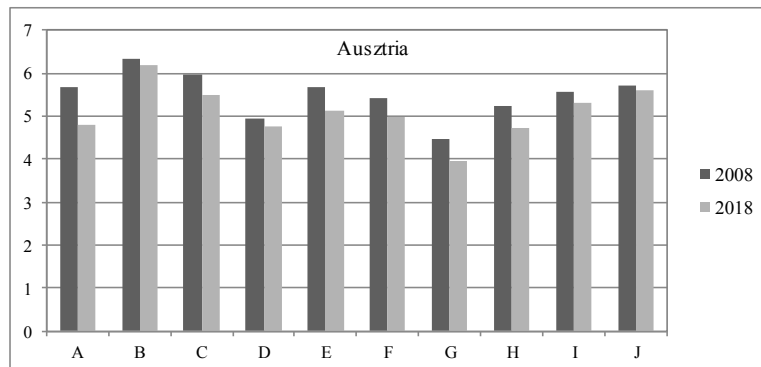
Mint a 4. ábra mutatja, az egyes pillérek szubjektív indexeiben a vizsgált országok között sok hasonlóság is van – a leginkább romló pillérek terén –, ugyanakkor a romlás mértéke eltérő.

Ami az árupiaci pillért illeti, nem Magyarországon, hanem Ausztriában a legnagyobb a romlás a vállalatvezetői véleményekben. Nyugati szomszédunk esetében az árupiaci mutatókban történt visszaesés – paradox módon – nagy részben éppen az új EU-tagállamok miatt következett be. 2004 után jelentős kereskedelem-átterelődés ment végbe Ausztriából a kelet-európai tagállamok felé, ami nagymértékű működőtőke-kivonással járt együtt, emelte a munkanélküliséget, és lassította a gazdasági növekedést (Holzner, 2018). Ezek fényében nem meglepő, hogy az osztrák vállalkozások egyre negatívabban ítélik meg az olyan versenyképességi komponenseket, amelyek a nemzetközi versennyel kapcsolatosak. Az exportpiaci kiesés egyre inkább a belföldi piac felé terelte a vállalkozásokat, így felértékelődött az olyan árupiaci kapcsolatos tényezők szerepe, mint az versenyjogi szabályozások vagy éppen a fogyasztóvédelem, és nagyobb figyelem irányult ezek hiányosságaira.

4. ábra. A 10 pillér szubjektív elemeinek pontszáma a vizsgált országokban, 2008, 2018



4. ábra folytatása



Jelmagyarázat: Árupiac: A, Egészségügy és alapoktatás: B; Infrastruktúra: C; Innováció: D, Intézményi háttér: E, Felsőoktatás és szakképzés: F, Munkaerő: G, Pénzpiac: H, Technológiai hatékonyság: I, Üzleti komplexitás: J.

Forrás: WEF, Kopint-Tárki.

Magyarországon leginkább a *munkaerőpiaci soft* mutatók romlottak az elmúlt egy évtizedben (4,6 pontról 4,1 pontra), ami főleg a szakképzett munkaerő hiányából fakad, továbbá abból, hogy a bérek változása a vállalatok véleménye szerint nincs összhangban a termelékenység változásával. Romlott továbbá a bérmegállapodások, valamint a szakszervezetekkel való együttműködések hatékonysága. Mindez annak ellenére rontotta Magyarország munkaerőpiaci szubjektív versenyképességét, hogy időközben a vállalkozások szempontjából javult a foglalkoztatást ösztönző adók rendszere, igaz, ennek pontszáma is csupán 3,6, ami még így is elég rossz.

A termelékenység fenntartható bővülését a térségben nem csupán a munkaerő-kínálat elégtelensége, hanem minősége is akadályozza. A felmérés szerint különösen igaz ez Magyarországon, ahol a megkérdezett vállalatok szerint alacsony a kínálat kutatókból és mérnökökből (3,6 pont). Kicsivel rosszabb a helyzet Szlovákiában (3,5 pont), de jobb Romániában és Csehországban (3,8 pont), és kifejezetten jó Lengyelországban (4,2 pont) és Ausztriában (4,5 pont). Ez hosszú távon a munkatermelékenység bővülésének lassulásához vezethet, így makroszinten csak az ár- és bérszínvonal jelenti a versenyképesség javításának fő csatornáját.

A *közép- és felsőoktatással* kapcsolatos pillérben a szubjektív mutatók értéke Magyarországon 4,2 pontról 3,7 pontra csökkent, ami szoros összefüggésben van a munkaerőpiaci pillér negatív megítélésével. Leginkább „az internet elérés az iskolákban” mutató romlott (5 pontról 3,6 pontra), ami a

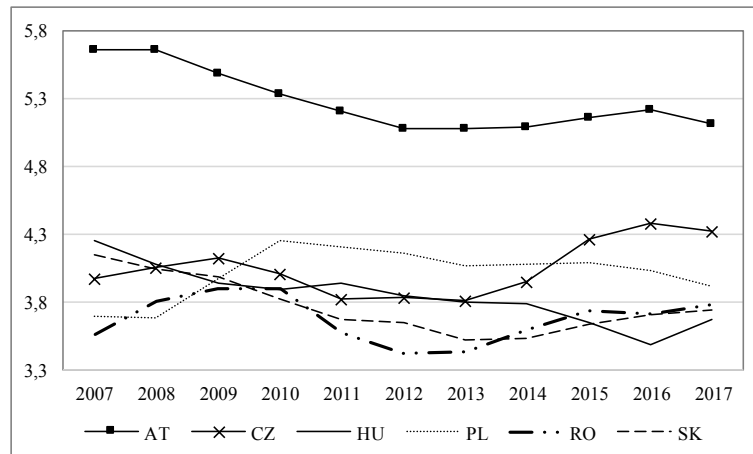
közoktatásban és felsőoktatásban tapasztalható súlyos technológiai hiányosságok közelítő indikátora, és egyben utal a magyar diákok infokommunikációs tudásának elégtelenségére. Ezzel párhuzamosan romlott a természettudományos oktatás minőségének, valamint az egész oktatási rendszernek a megítélése, ami összhangban van a kétévente készülő, az OECD-tagállamokat felmérő úgynevezett PISA-felméréssel is. Az igen kedvezőtlen szubjektív megítélést tovább rontja az oktatási pillérben a *hard* statisztikai adatokban bekövetkezett változás is, mivel számottevően csökkent az általános iskolába, valamint felsőoktatási intézménybe járók aránya is (51 százalék).

A versenyképesség szempontjából legkedvezőtlenebb folyamat az *intézményi háttér* szubjektív megítélésének folyamatos gyengülése. A gazdaságpolitika által biztosított üzleti környezet a vállalatok számára exogén tényezőnek tekinthető, közép- és hosszú távú stratégiájukat, különösen árazási és beruházási terveiket úgy alakítják, hogy az adott intézményi háttér mellett el tudják érni hosszú távú profitmaximalizálási céljaikat. Ezen kívül ez a pillér az összes többi versenyképességi tényezőre is jelentős hatással van. Fontos megjegyeznünk, hogy az intézményi háttér pillérének 18 almutatójából 17 a kérdőíves felmérésből származó szubjektív jellegű mutató, vagyis ez a tényező elsősorban a vállalatok vélemények kivetítése a versenyképességi rendszerben.

Az üzleti környezet az egész kelet-közép-európai térség egyik leggyengébb pontja, az arányok azonban eltérők. A vizsgált országok közül Magyarországon a leggyengébb az intézményi háttér minősítése, jó egy tized ponttal Szlovákia mögött (5. ábra). Lengyelország és Csehország mutatója határozottan jobb, de még ezek az országok is elmaradnak az osztrák adattól. Mind ez ellenére van így, hogy az elmúlt időszakban nyugati szomszédunk intézményi háttérének megítélése majdnem annyit romlott (5,6 pontról 5,1), mint a magyar. Az intézményi környezet hazai megítélése mindegy 0,58 ponttal esett vissza az elmúlt tíz év során, és jelenleg 3,66 ponton áll. Ennél a szlovák adat (3,73) valamennyivel jobb, itt csak 0,4 pont volt a visszaesés.

Az intézményi háttér adatait kibontva megállapítható az a szerkezeti hasonlóság a térség országai között, amely elsősorban a kormányzattal való erőteljes elégedetlenségben nyilvánul meg, és olykor a világ legrosszabb versenyképességi pontszámát eredményezi. A felmérés szerint a kelet-európai országokban a vállalkozások szinte egyáltalán nem bíznak a politikusokban és a közszférában. Ausztriában a közbizalom jóval magasabb szintű, bár a politikusok iránti bizalmi mutatók itt is alacsonyak.

5. ábra. Az intézményi háttér szubjektív mutatójának változása a visegrádi (V4) országokban, valamint Ausztriában és Romániában



Rövidítések: AT: Ausztria, CK: Csehország, HUN: Magyarország, PL: Lengyelország, RO: Románia, SK: Szlovákia.

Forrás: WEF, Kopint-Tárki.

A térségi vállalatok politikához való kifejezetten negatív hozzáállása szinte egyáltalán nem jellemző a világ más régióiban. Nem állíthatjuk teljes bizonyossággal, hogy egy, a visegrádi országok átlagánál jóval versenyképesebb országban ne lennének kormányzati visszaélések, kontraszelekció vagy éppen korrupció, ezért a politikusokkal, politikával szembeni teljes bizalmatlanság jellemzően legalább annyira történelmi örökség és helyi magatartás Kelet-Európában, mint gazdasági fundamentumokkal megalapozott jelenség.

E rossz intézményi háttérnek a fentiekén túl számos más vetülete van a térségben. A legrosszabb alindex ebben a pillérben a korrupcióval azonosítható kormányzati kontraszelekció mértéke. A magyar 1,9-es pontszám a világon az egyik legrosszabb érték. Ennél a szlovák 1,94-es, valamint a román 2,4-es, a cseh 2,6-es és a lengyel 2,8-as pontszám csak árnyalatnyit jobb, de még az osztrák 3,8-as érték sem nevezhető kiemelkedőnek. Ez az alacsony pontszám azt jelenti, hogy a vállalatok úgy látják, hogy az állami megrendelések során a versenypiac jelentősen torzított. Ennek igen kedvezőtlen hatása, hogy az állam és a piac összefonódásakor a piaci szerkezet egyes ágazatokban teljesen felborul (jellemzően az infrastrukturális beruházásokhoz tartozó építőiparban), sőt a kapcsolódó ágazatokban és piacokban is tetten érhető a

korruptió hatása. Ez a jelenség is nehezen mérhető objektív módszerekkel, ám vannak ígéretes próbálkozások (Tóth–Hajdu, 2017).

Szintén rendkívül kedvezőtlen a költségvetési politika megítélése. A vállalati véleményekből az rajzolódik ki, hogy a kormányzat pazarló újraelosztást végez. Az adó-, valamint a bürokratikus terhek magasak, a kormányzati döntéshozatal pedig nem átlátható. A fentiek arra engednek következtetni, hogy a vállalatok úgy látják, hogy a közpénzek az újraelosztás során jelentős hatékonyságvesztésen mennek keresztül. A közpénzek elköltésének negatív kritikája vélhetően a korábban tárgyalt korruptiós percepcióból is táplálkozik; bár vannak olyan beruházások, amelyek költségvetési feladatokként valósulnak meg, azonban nem tiszta piaci körülmények között, és a torz versenyben az árazás is felfelé torzított.

6. Néhány következtetés

Magyarország versenyképességi indexe a WEF adatai szerint jelentősen romlott 2008–2017 között, amit 2018-ban csak kismértékben sikerült korrigálni. A magyar pontszámok csökkenése elsősorban a kérdőíves felmérésen alapuló vállalatvezetői vélemények romlásának tudható be. Ez azonban korántsem egyedülálló jelenség. Mind a másik három V4 országban, mind Romániában és Ausztriában hasonló folyamat figyelhető meg (Lengyelország kivételével), a romlás mértéke azonban különböző.

A vállalatvezetők a gazdasági környezetet Magyarországon ítélik meg a legnegatívabban a vizsgált országok közül, különösen, ami az objektív mutatókkal való összevetést illeti. Legrosszabbak a szubjektív mutatók a munkaerőpiacra és az oktatásra; valamint az intézményi háttérre vonatkozó vállalatvezetői percepciók terén.

A vállalati vélemények szerint a relatíve olcsó munkaerőre épülő versenyképességi előny, a jelenlegi termelékenységi szinteken megrekedt munkaerő, valamint az ezek miatt csak nehezen megújulni képes magyar tulajdonú versenyszektor jelenti a magyar versenyképesség legnagyobb problémáját. Eszerint az oktatásban olyan strukturális reformokra van szükség, amelyek hosszú távon emelik a munkaerő termelékenységét. Ez a képzési kínálat piaci igényekhez való igazítását, valamint a képzési minőség javítását jelenti az oktatásban. Az infrastrukturális fejlesztéseknél a versenypiac elveinek és a környezetvédelmi és társadalmi nézőpontoknak a figyelembevételét várják el a vállalatvezetők, ami széles körű társadalmi egyeztetést és együttműködést kíván meg.

Mindezt tovább súlyosbítja az ország intézményi hátterének az a rossz vállalati megítélése, amely egyértelműen negatív irányba torzítja az üzleti

stratégiákat. Az intézményi háttér javítása hatékony intézkedéscsomagokkal rövid távon is megoldható lenne, ami csökkentené a bizonytalanságot és a bizalmatlanságot, és ami a vállalati tervezés időhorizontját évekkel kitolhatná. Az állam által előidézett piaci tökéletlenségek kijavítása piaci alapú szolgáltatások nyújtását tenné lehetővé azokban az ágazatokban, amelyekben most a vállalati vélemények szerint jelentős a beruházások hatékonyságvesztése a gazdaságpolitika által okozott piactorzítás miatt.

A gazdasági növekedést meghatározó módon befolyásolja a gazdálkodás intézményi környezetének minősége, amelynek fontos eleme a vállalkozóknak a gazdaság intézményrendszerébe vetett bizalma, a gazdasági környezetről, a gazdaságpolitika kiszámíthatóságáról és átláthatóságáról, korrektségéről alkotott megítélése. A társadalmi tőke és a bizalom magas szintjének hiánya legalább olyan mértékben akadályozza a gazdaság fejlődését, mint a fizikai tőke szűkössége. A szubjektív elemek, a vállalatvezetők percepciói az intézményrendszer működéséről döntő módon befolyásolják a hazai vállalkozók beruházási döntéseit. Ezért a vállalkozók „szubjektív” véleményét korántsem szabad lebecsülni, mivel alapjában véve az ő percepciójuktól függ a magyar gazdaság jövőbeli versenyképessége.

IRODALOM

- Baksay Gergely–Palotai Dániel–Szalai Ákos (2017): Ezer sebből vérzik a nagy versenyképességi rangsor. *Portfolio.hu*, 2017. március 31. <https://www.portfolio.hu/gazdasag/ezer-sebbol-verzik-a-nagy-versenykepessegi-rangsor.246192.html>
- Balassa Béla (1965): Trade Liberalisation and “Revealed” Comparative Advantage. *The Manchester School*, Vol. 33. No. 2. 99–123. o. <https://onlinelibrary.wiley.com/toc/14679957/33/2>.
- Chikán Attila–Czakó Erzsébet (szerk.) (2009): Versenyben a világgal. Vállalataink versenyképessége az új évezred küszöbén. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Holzner, M. (szerk.) (2018): Austria’s Economic Competitiveness in a Neighbourhood Context. WIIW, Bécs, <https://wiiw.ac.at/austria-s-economic-competitiveness-in-a-neighbourhood-context-pj-141.html>.
- MNB (2017): Versenyképességi jelentés. Magyar Nemzeti Bank, Budapest, <https://www.mnb.hu/letoltes/versenyke-pesse-gi-jelente-s-hun-digitalis.pdf>.
- Palócz Éva, Vakhal, Péter (2017): Tükröm-tükröm – NE mondd meg nekem. *Portfólió*, 2017. április 20. <https://www.portfolio.hu/gazdasag/tukrom-tukrom-ne-mond-meg-nekem.248005.html>
- Park, Jinwoo, Jung, Misook (2009): A Note on Determination of Sample Size for a Likert Scale. *Communications of the Korean Statistical Society*, 16. évfolyam, 4. szám, 669-673.
- Tóth István János–Hajdu Miklós (2017): Intensity of Competition, Corruption Risks and Price Distortion in the Hungarian Public Procurement – 2009–2016. Working Paper Series,

CRCB-WP/2017, 2. Corruption Research Center Budapest, Budapest,
http://www.crcb.eu/wp-content/uploads/2017/12/eu_hpp_2016_report_170616_.pdf.
WEF (2017): The Global Competitiveness Report 2017–2018. World Economic Forum Genf.
<http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>
World Bank (2017): Doing Business 2017. World Bank, Washington DC.
<http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB17-Report.pdf>.