



**Szent István Egyetem  
Gazdálkodás és Szervezéstudományok  
Doktori Iskola**

**PhD Disszertáció**

**Magyarország és az EU tagállamok versenyképességét befolyásoló egyes  
tényezők elemzése**

**VAJDA ANDREA**

**Gödöllő**

**2020**

**A doktori iskola**

**megnevezése:** **Gazdálkodás és Szervezéstudományok Doktori Iskola**

**tudományága:** **Gazdálkodás és Szervezéstudományok**

**vezetője:** **Dr. Lakner Zoltán**  
**DSc, MTA doktora**  
**Doktori Iskolavezető**  
**SZIE Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar**

**Témavezető:** **Dr. habil Magda Róbert**  
**PhD, egyetemi tanár**  
**SZIE Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar**

.....  
Az iskolavezető jóváhagyása

.....  
A témavezető jóváhagyása

## Tartalomjegyzék

1. BEVEZETÉS.....	6
1.1. A témaválasztás aktualitása.....	6
1.2. A dolgozat fő célkitűzései.....	8
1.3. Hipotézisek.....	9
2. IRODALMI ÁTTEKINTÉS.....	11
2.1. Versenyképesség az Európai Unió dokumentumaiban.....	11
2.2. A versenyképességhez kapcsolódó fogalmak és modellek.....	12
2.3. A szintek elkülönítése.....	13
2.4. Porter gyémánt modellje.....	15
2.5. A gazdasági rendszerek versenyképességi szintjei.....	17
2.6. A versenyképesség mérése.....	19
2.7. A versenyképesség hagyományos és újabb megközelítései.....	22
2.8. Innováció és tudás, kutatás, fejlesztés.....	25
2.9. A kkv-k helyzete, versenyképességet javító és innovációt segítő lehetőségeik.....	30
2.9.1. A kkv-k versenyképességének lehetőségei.....	36
2.10. Az MNB versenyképességi programja.....	37
2.10.1. Külgazdaság és gazdaságszerkezet.....	39
2.10.2. Munkaerőpiac és területi felzárkózás.....	40
2.10.3. Oktatás, kutatás-fejlesztés és innováció.....	42
2.11. A tudás felhalmozása és kiaknázása.....	43
2.12. Külföldi közvetlen működő tőke kiáramlása és beáramlása.....	46
2.13. A hálózati kooperáció jelentősége az innovációkban.....	49
2.14. A klaszterrendszer szerepe az innovációs fejlesztések és a versenyképesség növelésében.....	53
2.14.1. Klaszterek és regionális versenyképesség.....	56
3. A KERESKEDELEM HELYZETE ÉS HATÁSAI A VERSENYKÉPESSÉGRE.....	61
3.1. A komparatív előny elvének alkalmazása.....	61
3.2. A nemzetközi kereskedelem alapja.....	65
3.3. Versenyképesség és kereskedelem.....	69
3.4. Nemzetközi cserearányok.....	70
3.5. Az értékláncok szerepe.....	71
3.6. A Gazdasági Összetettségi Mutató.....	72
3.7. Külkereskedelmi termékforgalom az EU-ban, nemzetközi kitekintés.....	74
3.8. Magyarország külkereskedelme.....	76
3.9. A külkereskedelem egyéb hatásai.....	80
4. ANYAG ÉS MÓDSZER.....	83
4.1. Az egyes részterületek elemzése.....	86
5. SAJÁT VIZSGÁLATOK ÉS EREDMÉNYEK.....	87
5.1. Az Európai Unió 28 országának rangsor bemutatása a WEF adatbázis alapján.....	87
5.2. Az EU tagállamok közötti pozíciók bemutatása.....	88
5.3. A V4-ek helyzetének bemutatása, Magyarország helyzetének összehasonlítása a V3 országokkal.....	99
5.4. A globális versenyképesség rangsor értékei pillérenként 2006-ban és 2018-ban (Magyarország összehasonlítása 27 országgal) a rangsor-értékek változásai.....	100
5.5. Magyarország rangsor változása a versenyképesség terén az elmúlt 11 évben, lineáris trendek bemutatása.....	102
5.5.1. A versenyképesség értékelése.....	104
5.5.2. A versenyképességet rontó tényezők.....	107

5.5.3. Az IMD rangsorának eredményei.....	109
5.5.4. A versenyképesség tényezőinek 11 éves trendje .....	111
5.6. A kkv-k szerepe a versenyképességben, a problémás területek bemutatása, a hazai értékek összehasonlítása az EU átlaggal .....	122
5.7. Lineáris trendek bemutatása fontos területekre vonatkozóan 2006 és 2018 között az EU három legjobb helyezett és három átlagos helyezett állam összehasonlítása Magyarországgal .....	128
5.8. Az EU tagállamok GCI rangsorváltozása az elmúlt hat évben, összefüggő csoportok szerint bemutatva és elemezve .....	130
<b>6. A CÉLKITŰZÉSEK ÉS HIPOTÉZISEK TELJESÜLÉSE, ÚJ TUDOMÁNYOS EREDMÉNYEK .....</b>	<b>133</b>
6.1. Új tudományos eredmények .....	134
<b>7. ÖSSZEFOGLALÁS .....</b>	<b>135</b>
<b>8. SUMMARY .....</b>	<b>137</b>
<b>MELLÉKLETEK .....</b>	<b>139</b>
M1. Irodalomjegyzék .....	140
M2. Európa 2020: áttekintés .....	151
M3. Az Európa 2020 stratégia felépítése .....	152
M4. A kis- és középvállalatok versenyképességének komplex modellje.....	153
M5. A cserearány változásai.....	154
M6. Áralakulás (2003-2018) és cserearány változás.....	155
M7. Országcsoportok (1-es csoport) Ausztria.....	156
M8. Országcsoportok (1-es csoport) Belgium.....	157
M9. Országcsoportok (1-es csoport) Dánia.....	158
M10. Országcsoportok (1-es csoport) Finnország .....	159
M11. Országcsoportok (1-es csoport) Németország .....	160
M12. Országcsoportok (1-es csoport) Írország .....	161
M13. Országcsoportok (1-es csoport) Málta .....	162
M14. Országcsoportok (1-es csoport) Hollandia .....	163
M15. Országcsoportok (1-es csoport) Svédország.....	164
M16. Országcsoportok (2-es csoport) Bulgária .....	165
M17. Országcsoportok (2-es csoport) Horvátország.....	166
M18. Országcsoportok (2-es csoport) Cseh Köztársaság.....	167
M19. Országcsoportok (2-es csoport) Észtország.....	168
M20. Országcsoportok (2-es csoport) Lettország .....	169
M21. Országcsoportok (2-es csoport) Litvánia .....	170
M22. Országcsoportok (2-es csoport) Lengyelország.....	171
M23. Országcsoportok (2-es csoport) Románia.....	172
M24. Országcsoportok (2-es csoport) Szlovákia .....	173
M25. Országcsoportok (2-es csoport) Szlovénia .....	174
M26. Országcsoportok (3-as csoport) Ciprus.....	175
M27. Országcsoportok (3-as csoport) Franciaország.....	176
M28. Országcsoportok (3-as csoport) Görögország.....	177
M29. Országcsoportok (3-as csoport) Olaszország.....	178
M30. Országcsoportok (3-as csoport) Egyesült Királyság.....	179
M31. Országcsoportok (3-as csoport) Portugália.....	180
M32. Országcsoportok (3-as csoport) Spanyolország.....	181

M33. Luxemburg.....	182
M34. Az éves infláció trendjei az EU három legjobb helyezést elért államában és Magyarországon 2006 és 2018 között.....	183
M35. Éves infláció lineáris trendjei a WEF átlagos helyezéséhez legközelebbi EU tagállamokban és Magyarországon 2006 és 2018 között.....	184
M36. Államadósság trendje az EU három legjobb helyezést elért államában és Magyarországon 2006 és 2018 között.....	185
M37. Államadósság trendje a WEF átlagos helyezéséhez legközelebbi EU tagállamokban és Magyarországon 2006 és 2018 között.....	186
M38. Kormányzati költségvetési mérleg lineáris trendjei az EU három legjobb helyezést elért államában és Magyarországon 2006 és 2018 között.....	187
M39. Kormányzati költségvetési mérleg lineáris trendjei a WEF átlagos helyezéséhez legközelebbi EU tagállamokban és Magyarországon 2006 és 2018 között.....	188
M40. Az egy főre jutó GDP (ppp) lineáris trendjei az EU három legjobb helyezést elért államában és Magyarországon 2006 és 2018 között.....	189
M41. Egy főre jutó GDP lineáris trendjei a WEF átlagos helyezéséhez legközelebbi EU tagállamokban és Magyarországon 2006 és 2018 között.....	190
M42. Export lineáris trendjei az EU három legjobb helyezést elért államában és Magyarországon 2006 és 2018 között.....	191
M43. Export lineáris trendjei a WEF átlagos helyezéséhez legközelebbi EU tagállamokban és Magyarországon 2006 és 2018 között.....	192
M44. Import lineáris trendjei az EU három legjobb helyezést elért államában és Magyarországon 2006 és 2018 között.....	193
M45. Import lineáris trendjei a WEF átlagos helyezéséhez legközelebbi EU tagállamokban és Magyarországon 2006 és 2018 között.....	194
M46. Bruttó nemzeti megtakarítás lineáris trendjei az EU három legjobb helyezést elért államában és Magyarországon 2006 és 2018 között.....	195
M47. Bruttó nemzeti megtakarítás lineáris trendjei a WEF átlagos helyezéséhez legközelebbi EU tagállamokban és Magyarországon 2006 és 2018 között.....	196
M48. Ábrák jegyzéke.....	197
M49. Táblázatok jegyzéke.....	199

# 1. BEVEZETÉS

## 1.1. A témaválasztás aktualitása

A versenyképesség nemzeti, regionális és vállalati szinten is vizsgálható. A szintek éles elkülönítése nem célszerű, mert egy adott országban a gazdasági szereplők hatnak egymás teljesítményére, így a nemzetgazdaság versenyképessége, a vállalatok versenyképessége és a régió versenyképessége összefonódik. A versenyképesség tehát csak aggregáltan, valamennyi szint együttes és rendszerszemléletű megközelítésével vizsgálható komplexen, de a részterületek vizsgálata is igen fontos.

A disszertáció témája az EU és Magyarország versenyképességének elemzése úgy, hogy a külkereskedelem hatásaira is utalok. A versenyképesség eredetileg mikroökonómiai fogalom, így jelentős tudósok (*Porter*, 1990; *Krugman*, 1994) szerint nehéz makroökonómiailag, nemzetgazdasági szinten értelmezni.

A versenyképességi országgrangorokban az egyes országok helyezéseit óvatosan kell kezelni. Ennek fő oka, hogy a makroszintű vagy nemzetgazdasági versenyképesség fogalmának meghatározásában nincs egyetértés a közgazdászok között.

A rangsor meghatározásnál a WEF (*Global Competitiveness Index*) és az IMD (*World Competitiveness Index*) által készített elemzés és rangsorok a legelterjedtebbek. A World Bank (*Doing Business*) rangsora is ide illik, ám az főleg a vállalati környezetet vizsgálja. A 2017-es évet nézve a WEF rangsorban Magyarország helyezése 137 országból a 60., az IMD rangsorban 63 országból az 52., és a World Bank rangsorában 190 országból a 41. A mutatószámok körének bővítésekor, nem csak úgynevezett „kemény adatokat” használnak fel, hanem „puha” szubjektív véleményen alapuló adatokat is figyelembe vesznek. A válaszadó véleményét ilyen esetben sok tényező befolyásolhatja.

A WEF és az IMD rangsorok összevetésénél viszont kiderült, hogy az eredményekben nincs nagy eltérés, a fontosabb országok pozíciói alig térnek el. A vizsgált államok gazdasági folyamatainak elemzése és megértése szükséges ahhoz, hogy a változtatásokra és a jövőbeni irányokra vonatkozó következtetéseket fogalmazzunk meg. Ez is igazolja témaválasztásom időszerűségét. A társadalmi-gazdasági folyamatok elemzésével sokan foglalkoztak, említhetők *Castells*, 2000; *Enyedi*, 2000; *Scharmer*, 2000; *Muraközy*, 2016; *Török – Csuka*, 2016; *Szentes*, 2012 munkái.

A versenyképességet számos szerző elemezte, említhetők a témát részletesen kifejtő műveik (*Chikán, 2006; Lengyel, 1999; Bozsik, 2003; Csete – Láng, 2005; Marselek, 2008; Csorba, 2009*), mely szerzők egyetértenek abban, hogy egyetemesen elfogadott meghatározás máig nincs. A jelentős számú tanulmány ellenére általános elfogadott definícióval és egységes mérési módszerrel sem találkoztunk (*Módos, 2004; 2006*).

Újabban az OECD dokumentumai a versenyképesség egységes fogalmát is meghatározták. Ez a következő: „a vállalatok, iparágak, régiók, nemzetek és nemzetek feletti régiók képessége relatíve magas jövedelem és relatíve magas foglalkoztatottsági szint tartós létrehozására, miközben a külgazdasági (globális) versenynek ki vannak téve” (*Lengyel, 2003*). Ezt az OECD meghatározást lehet megítélésem szerint iránytűnek tekinteni és a későbbi szakirodalmi elemzésnél figyelembe venni.

Magyarország a versenyképesség terén – nemzetközi összehasonlítások szerint – gyengén teljesít. Ezen hátrányos helyzet miatt a versenyképesség alapos vizsgálata fontos, ez adja a dolgozat aktualitását.

Dolgozatom témája a versenyképesség összefüggéseinek elemzése. A versenyképesség rendszerszemléletű megközelítése mellett kiemelt figyelmet fordítok a hazai kkv-k teljesítményére, azt elemzem, hogy a kkv-k milyen mértékben járulnak hozzá a nemzeti szintű versenyképesség erősítéséhez.

*Bozsik* (2011a; 2011b) szerint önmagukban a termelési tényezők vizsgálata nem elégséges. A nemzetek fontos erőforrása lehet a speciális szaktudás. Ide tartoznak a keresleti viszonyok is (ipari és egyéni fogyasztók is), valamint a vállalati stratégia, a piaci verseny.

A nemzetközi versenyképességhez a belföldi piacokon kell felkészülni. Jelentősek a kapcsolódó és támogató szektorok és iparágak (*Porter, 1990*).

A versenyképesség fogalmát több tudományág használja, a megközelítés lehet közgazdaságtudományi és menedzsment-tudományi, valamint értelmezhető országos, regionális, ágazati, vállalati és termékek szintjén (*Szentesi – Hollósy, 2012*).

## 1.2. A dolgozat fő célkitűzései

- A feladatok között szerepel a versenyképesség rendszerszemléletű értelmezése, a nemzeti és vállalati versenyképesség elemzése; az EU-28 országainak versenyképességét meghatározó tényezők összegzése a WEF rangsor figyelembevételével, illetve országcsoportosítás statisztikai módszerekkel és a csoportok összehasonlítása más, irodalom által kimutatott csoportokkal. Az elemzést a WEF adatbázisa alapján végzem. Az összehasonlításhoz használhatók a V4-ek, a balti és a déli országcsoportok. A pillérekre is kiterjedő elemzést össze lehetne kapcsolni *Hall – Soskice* (2001) ide vonatkozó munkájával, valamint *Farkas et al.* (2012) vizsgálataival.
- Magyarország versenyképességének bemutatása, trendek értékelése a 12 pillérre vonatkozóan 2007-2017 között. A nemzeti versenyképesség becslésére vonatkozó mutatók értékelése. Egyes részterületek vizsgálatánál nemzetközi összehasonlítás.
- A kkv-k teljesítménye jelentős befolyást gyakorol egy ország versenyképességére. Részletes elemzés végezhető az innovációt és versenyképességet befolyásoló területeken, így meghatározható, hogy a kkv-k a versenyképesség terén milyen viszonylatban maradtak le és hol kell javítani.
- A hazai kkv-k teljesítménye vizsgálható és összehasonlítható egyes versenyképességet érintő területeken az EU átlaggal, vagy egyes versenyképesség terén jól teljesítő országokkal is.
- A versenyképesség és az innováció erősen összefügg. A nemzetközi innovációs elemzések azt igazolják, hogy nem csak az üzleti szektor versenyképességén (innovativitásán) múlik az országok versenyképessége, hanem a non-business szektor és a társadalom innovativitása is befolyásolja. Célszerű elemezni a tagországok innovációs teljesítményét és összehasonlítani az egyes országcsoportokban nemzetközi statisztikák és WEF adatbázis alapján is. Magyarország mérsékelt innovációs teljesítménye rontja versenyképességünket, ennek elkerülésére meghatározom a változtatások fő irányait és lehetőségeit.
- Célom az EU alapelvekben fontosnak tartott mutatószámok vizsgálata a magyar és egyes kiválasztott EU-országok esetében. Az országcsoportokra a vizsgált területek értékelhető eredményeket adnak, ezek felsorolásszerűen a következők:
  - infláció,
  - államadósság,
  - költségvetési mérleg,



- egy főre számított GDP,
- exportarány,
- importarány,
- nemzeti megtakarítás.

Az adatok alapján lehetőség van 12 év változásait vizsgálni.

A téma kutatásának jelentőségét az adja, hogy az EU-tagországok közötti kapcsolatok döntő mértékben erősítik a nemzetközi regionális gazdasági integrációt, biztosítva ezzel az EU meghatározó szerepét a világgazdaságban. A fenti szempontok alapján az elemzések során alakulnak ki az új tudományos eredmények, a konklúziók és a javaslatok.

A disszertáció Magyarország versenyképességét is részletesen bemutatja az összehasonlítás érdekében. A szakirodalmi feldolgozás eredményeit és tapasztalatait is felhasználva a következő kutatási hipotéziseket fogalmaztam meg és vizsgáltam értekezésemben.

### 1.3. Hipotézisek

- H<sub>1</sub>** A klaszterelemzés eredményeire épülő stepwise diszkriminancia-analízis által kiszűrt szignifikáns indikátorok meghatározzák a globális versenyképesség rangsorértékét. Ezen rangsorértékek lehetővé teszik a vizsgált országok értékelését, és a fenntartható fejlődés érdekében foganasított gazdaságpolitikák prioritásainak, illetve a megvalósítás hatékonyságának összevetését/összehasonlítását.
- H<sub>2</sub>** A WEF 12 pillérjének értékelése alapján meghatározható Magyarország versenyképességi helyzete, a rangsorváltozások pedig lineáris trendekkel leírhatók, valamint ezek elemzése révén új eredmények is megállapíthatók.
- H<sub>3</sub>** A kkv-k alapvetően a foglalkoztatásban betöltött helyzetük révén képesek pozitív hatást gyakorolni a nemzetgazdaság versenyképességének alakulására, tehát szerepük jelentősége számottevő a versenyképesség javításában. A kkv-k méret nagysága hatással van a versenyképességükre. A hazai kkv-k teljesítménye döntő mértékben elmarad az EU fejlett országainak kkv-i-hoz képest, így a hazai versenyképességet meghatározó területeken a kkv-k teljesítményének javítása szükséges. Az SBA profil egyes területei (pl. második esély, készségek és innováció, hatékony közigazgatás) szerény eredményt adnak az EU tagállamok átlagához képest, ezért akár egy gyors beavatkozás már azonnali eredményeket hozhat a versenyképesség javulásában.

- H4** A hazai gazdaságpolitika prioritásainak elmozdulása szükséges a fejlett tudást és a nagyobb hozzáadott értéket tartalmazó gazdaság irányába. Az Innovatív Unió eredménytáblája szerinti országgrangsor (innovációs teljesítmény 25 mutató alapján) és a WEF versenyképességi országgrangsorban betöltött helyezés között szoros összefüggés állapítható meg. A globális versenyben az innováció területén jól teljesítő országok versenyképesebbek.
- H5** A makro mutatószámok vizsgálata alapján (56 trend elemzése) Magyarország pozíciói stabilak a 2006-2007 évtől a 2017-2018 évig terjedő kutatási időszakban, de felzárkózása lassú az EU fejlett országaihoz. Magyarország összehasonlítását három, a WEF-rangsorban a legjobb helyezést elérő európai országgal (Németország, Hollandia, Svédország) és három, ugyanebben a rangsorban átlagos helyezést produkáló országgal (Cseh Köztársaság, Lengyelország, Spanyolország) végzem el.

A hipotézisek a dolgozat célkitűzéseit figyelembe véve kerültek kialakításra. A kutatások korrekt előkészítésével és megvalósításával módszertanilag megalapozott válaszokat kívánok adni a hipotézisek igazolásához vagy elvetéséhez.

A célok, hipotézisek és módszerek összefüggései a 4. ANYAG és MÓDSZER fejezetben, a 20. táblázatban kerülnek bemutatásra.

## 2. IRODALMI ÁTTEKINTÉS

Disszertációmban az EU tagállamok versenyképességét befolyásoló tényezők elemzésével foglalkozom. Vizsgálom a hazai versenyképességet is, és elhelyezem hazánkat az EU-28 országok rangsorában.

### 2.1. Versenyképesség az Európai Unió dokumentumaiban

Az Európai Unió dokumentumaiban elemzi a versenyképességet. A mára kialakult versenyképességi felfogás fő megalapozója az 1993-as Delors Jelentés volt, azaz a növekedés, a foglalkoztatás és a versenyképesség alapkérdéseit bemutató Fehér Könyv. A jelentés kifejti, hogy a versenyképesség növelése nem öncél, hanem a jólét és életszínvonal növelésének eszköze. Eszerint az a gazdaság versenyképes, amely magas gazdasági növekedés mellett elegendő munkahelyet tud teremteni.

Az EU 1996-os dokumentuma hivatkozik a „versenyképességi piramisra”, mely szerint a versenyképesség növelésének elsődleges célja az életszínvonal növelése, amit a foglalkoztatás és a termelékenység alakulása tesz lehetővé.

2000 után változott az EU versenyképességi stratégiája. Az elképzelés lényege: „Az Unió a következő évtizedre azt az új stratégiát tűzte maga elé, hogy a világ legversenyképesebb, dinamikus tudásalapú társadalma legyen, amely fenntartható gazdasági növekedést, több és jobb minőségű munkahelyet, valamint nagyobb társadalmi kohéziót képes biztosítani.”

A 2008-as válság súlyos problémákat okozott. A fenntartható jövő érdekében az Európa 2020 stratégia meghatározza az elvárt utat. „A stratégia a munkahelyteremtésről és az életszínvonal növeléséről szól: kijelöli a társadalmaink által követendő útirányt és megmutatja, hogyan valósíthatja meg Európa az intelligens, fenntartható és inkluzív növekedést és hogyan teremthet új munkahelyeket.”[COM (2010) 2020 végleges]

Az Európa 2020 stratégia alapján három prioritás megvalósítása szükséges:

- Intelligens növekedés – a tudásra és innovációra épülő gazdaság kialakítása.
- Fenntartható növekedés – erőforrás-hatékonyabb, környezetbarátabb és versenyképesebb gazdaság megvalósítása.

- Inkluzív növekedés – magas foglalkoztatás, valamint gazdasági, szociális és területi kohézió jellemezte gazdaság ösztönzése.

A konkrét célkitűzéseket a **2-es** és **3-as mellékletek** ismertetik.

## **2.2. A versenyképességhez kapcsolódó fogalmak és modellek**

*Karácsony* (2009) kifejti, hogy a versenyképesség két szinten értelmezhető. Ez alapján a fogalma alatt a vállalkozások piaci versenyben való helytállását, valamint az országok nemzetközi versenyben való sikerességét kell érteni. Más szakirodalmi források szerint a versenyképesség magyarázata nem ilyen egyszerű és egyértelmű [lásd például: *Szűcs* (2003); *Gazdag* (2000); *Fertő – Hubbard* (2001); *Fertő* (2002); *Chikán* (2005); *Lehota* (2003); *Jámbor et al.* (2008); *Módos*, (2003); *Marselek* (2008) munkáit].

Magyarország kicsi és nyitott ország, viszonylag kisméretű belső piaccal. Vállalatai részt vesznek a világ gazdaságban, ahol eladható árukkal és szolgáltatásokkal kell jelen lenniük. Ez csak versenyképes termelés esetén valósítható meg. A versenyképesség fogalmát a szakirodalomban számos szerző ismertette, pl. *Czakó* (2000), *Szűcs* (2014), *Chikán* (2017).

A versenyképességre a non-business szektor és a társadalmi innovativitás is hat (*Martin – Osberg*, 2007).

Általánosan is értelmezhető *Chikán* (2005) versenyfogalma, ami vonatkozik két szereplő azon tevékenységére, amely az egymással szembeni előny megszerzésére irányul. A két szereplő vonatkoztatható például iparági szintre, vállalatokra, gazdasági területekre vagy akár termékekre is (*Chikán et al.*, 2002).

Az Európai Unió Lisszaboni Stratégiája a tudásalapú gazdaság megteremtésére vonatkozik. Egy vállalat a versenyelőnyét csak magas szintű innovatív kutatási tevékenységgel tudja fenntartani. Az innováció a gazdasági fejlődés minőségi része, a növekedéshez elengedhetetlen (*Perez*, 2009).

### 2.3. A szintek elkülönítése

A versenyképességet elemző szakirodalmak általában elkülönítik a területi szinteket, illetve az egyes gazdasági szereplők versenyképességi szintjeit:

- területi szintű versenyképesség
  - o ország/nemzetgazdaság szintje,
  - o régió vagy más kisebb területegység szintje,
  - o város szintje,
- gazdasági szereplők versenyképessége
  - o ipari szint,
  - o vállalati szint.

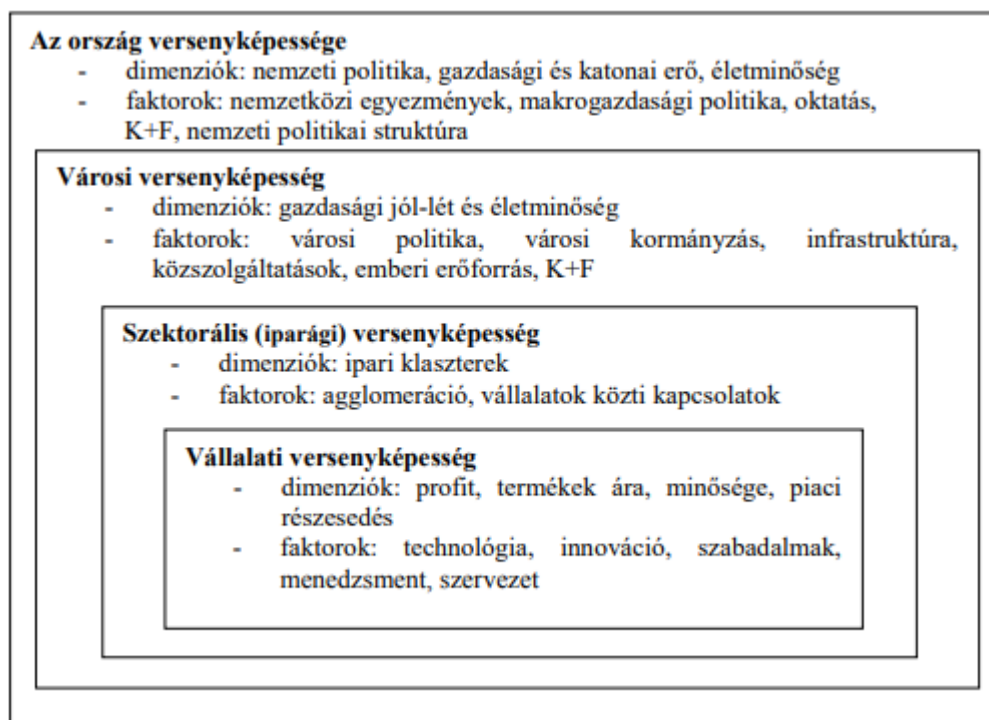
*Krugman* (1991) úgy ítéli meg, hogy a versenyképesség területi szinten nem értelmezhető, csak vállalati szinten.

Ma is időszerű *Lengyel* (2003) meghatározása, mely szerint „A vállalatok, iparágak akkor versenyképesek, ha termékeik, szolgáltatásaik értékesíthetők a nemzetközi piacokon és magas jövedelmet (hozzáadott értéket) érnek el úgy, hogy nem csökken a foglalkoztatottaik száma.”

*Shen* (2004) az egyes területi szinteket elemzi. Ezek a szintek:

- az ország,
- a város,
- az ipari szektor,
- a vállalat versenyképessége.

A vállalat, a város vagy az ország versenyképességi törekvései nem mindig harmonizálnak. A területek szoros összefüggésben állnak, ezért a versenyképességi vizsgálatoknál elengedhetetlen a rendszerszemlélet. A versenyképesség kulcselemeit az 1. ábra mutatja be.



1. ábra: A versenyképességet meghatározó kulcselemek különböző területi szinteken

Forrás: Shen, 2004.; idézi Poreisz, 2018.

A globális verseny erősödésével párhuzamosan a vállalatok lokális kötődése meghatározóvá vált, versenyelőnyek forrásai a hazai bázisban koncentrálnak (*Porter, 1994*). A lokális együttműködések szerepet játszanak a tartós vállalati versenyelőnyök fenntartásában. Ezt a változást a globális-lokális paradoxon érzékelteti (*Camagni, 2002*). A vállalatok működésében felerősödik a lokalizációs tényezők fontossága.

Az elmúlt egy-két évtizedben az internalizáció helyébe a globalizáció lépett a nemzetközi verseny helyett, globális versenyről beszélhetünk. Ezt a következők jellemzik (*Lengyel, 2003*):

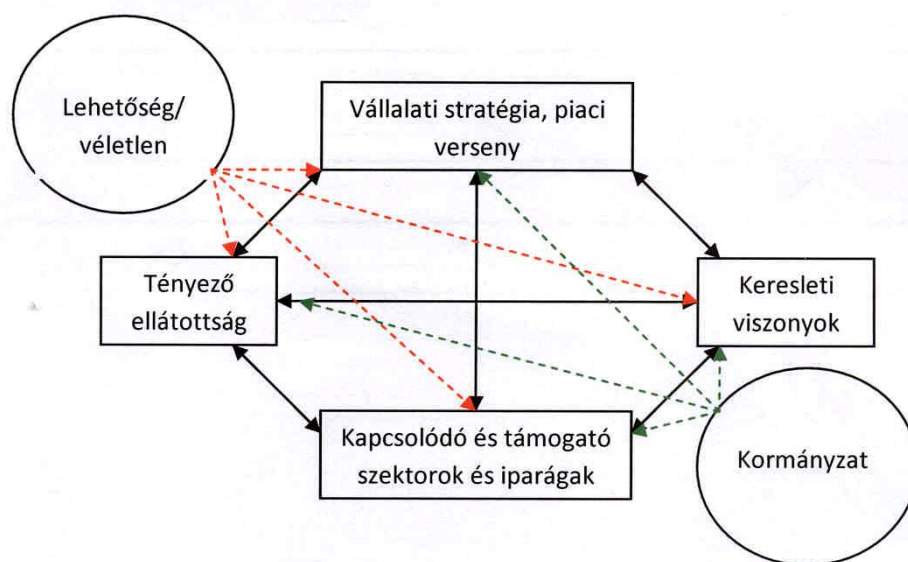
- a kereskedelem nemzetközivé válása,
- a termelés és a tőkeáramlás sok országra való kiterjedése,
- az innovációs és információs folyamatok globalizációja.

Napjainkban, a globális versenyben a tartós vállalati versenyelőnyök többsége az innovációs készségből, a tudásteremtésből és tudástranszferből ered. Ezekben a folyamatokban a multi- és transznacionális vállalatok töltenek be vezető szerepet, melyek a piaci lehetőségeket kihasználják.

A területi versenyképességhez kötődik a területi tőke koncepciója. Több szerző szerint a térségi adottságok szerepe meghatározó. A hagyományos gazdasági, humán stb. tőkeelemek mellett a kapcsolati tőke, a társadalmi tőke és a kulturális tőke meghatározó a versenyképesség terén (Camagni, 2008; Camagni – Capello, 2013; Lengyel, 2012; Jóna, 2013).

## 2.4. Porter gyémánt modellje

Porter (1990), fenntartásai ellenére bevezette a kompetitív előny definícióját. Eszerint a tartósan fenntartható és nem ellensúlyozható tényezők határozzák meg a versenytársakkal szemben meglévő előnyt. Gyémánt modellje ezt részletesen kifejti (2. ábra).



2. ábra: Porter gyémánt modellje

Forrás: Szűcs Cs., 2014.

A gyémánt modell lényegét összefoglalva megállapíthatjuk, hogy ebben Porter a vállalatok, iparágak, klaszterek versenyelőnyeiket meghatározó külső tényezőket foglalta rendszerbe, melyek mikro szinten jelentkeznek.

A vállalatok belső tényezői, melyek fontosak lehetnek a versenyképességben, nem szerepelnek a modellben és a makroszintű hatótényezők is csak részben érintettek (kormányzat, véletlen). A modell mindemellett több új vagy újszerűen értelmezhető fogalmat tartalmaz és a versenyképességi elemzésekhez jól használható keretet biztosít.

*Porter* (1990) szerint egy ország kompetitív előnyét az adott ország gazdasági környezetének négy egymással összefüggő belső tényezője, valamint két külső tényező határozza meg. Az első belső feltétel a tényezőellátottság. Ide tartozik:

- az emberi erőforrás,
- a tőke,
- a természeti erőforrások,
- a tudás,
- az infrastruktúra.

Ezeket természetesen hatékonyan kell használni.

A második belső feltétel a keresleti viszonyok. Ide tartozik:

- az ország piacának nagysága,
- az ország keresletének összetétele,
- a kereslet differenciáltsága.

A harmadik belső feltétel a kapcsolódó és támogató iparágak. Ide tartoznak a hazai beszállítók és iparágak, melyek nemzetközi szinten is versenyképesek.

A negyedik belső feltétel a vállalati stratégia, a szervezeti felépítés. Ide tartozik:

- a vállalat kultúrája,
- a vállalat szervezési, irányító szervezete,
- a gazdasági környezet,
- az innovatív gondolkodás,
- az értékrend,
- a források megléte.

Az első külső feltétel a kormányzat szerepe. A kormányzat befolyásolja mind a négy belső feltételrendszert, a következők szerint:

- biztosítja a munkaerő képzettségét,
- versenyképes környezetet alakít ki,
- megfelelő infrastruktúrát épít,
- adókkal, támogatásokkal, pénzügyi szabályzókkal irányíthat.

*Porter* (1990) szerint sem a protekcionista, sem a „laissez faire” gazdaság nem működik önmagában, a kettő kombinációja kell. A második külső feltétel a lehetőség, a véletlen.



## 2.5. A gazdasági rendszerek versenyképességi szintjei

A gazdasági rendszerek versenyképességi szintekbe sorolhatók.

A témát részletesen kifejti Meyer – Stamer (2008), illetve Annoni – Kozovska (2010). A szinteket a 3. ábra mutatja be.



3. ábra: A gazdasági rendszerek versenyképességi szintjei

Forrás: Meyer – Stamer, 2008.

### - Mikroszintű (vállalati szintű) elemzés:

A kkv-k versenyképességének elemzése lehetséges úgy, hogy a vállalatokat külön-külön tekintjük a vizsgálat egységének. Ebben az esetben a vizsgálandó hatótényezők körébe makroszintű (makrogazdasági, politikai, jogi környezeti) másrészt mikroszintű (gyémánt modell) és vállalaton belüli (pl. menedzsment felkészültsége) elemek tartozhatnak. Más mikroszintű eredmények is vizsgálhatók (pl. árbevétel, exportképesség), melyek a vállalathoz köthetők.

### - Mezoszintű elemzés:

Az elemzés irányulhat egyrészt a kkv szektor egészére, mint a makroszintű tényezők egy részére. Elemezhető még az eredmény oldal, azaz a szektor versenyképességére utaló teljesítmény jellegű tényezők. A mezo szintet regionális szintnek is nevezhetjük. Itt célzott szakmapolitikai beavatkozásokkal lehet a vállalati versenyelőnyt támogatni.

### - Makroszintű elemzés:

A harmadik szint a makro vagy országos szint. Itt az intézmények és az intézményi feltételek dominálnak.

- A negyedik szint a *meta*, ami országok feletti szintet jelent. Itt találhatóak egy adott ország, társadalom alapvető politikai és gazdasági intézményei, és ezek fejlődésorientált mintái. Ezek hosszú távon is viszonylag stabilak, kiszámíthatóak (Márkus, 2011).

Nem kell összetéveszteni a versenyképességet a hatékonysággal. A hatékonyság matematikai kifejezéssel számszerűsíthető, a versenyképesség viszont nem mutató, hanem a gazdaság állapota többféle mutató alapján (Török, 2007).

Szilágyi (2008) szerint a versenyképesség tulajdonságok összessége, melyek hozzásegítenek a verseny megnyeréséhez.

Sachwald (1991) versenyképesség alatt valamely piaci részesedés megőrzésére vagy megszerzésére való képesség meglétét érti.

Módos (2003) profitszemléletű definíciót határoz meg, „amely szerint a versenyképesség azon tevékenységek és tulajdonságok összessége, amelyek révén a termelőegység az adott piacon, adott időszakban a piaci részesedését vagy a profitját növelni tudja. A legideálisabb esetben mindkettőt egyidejűleg hajtja végre. Ez függvényszerű kapcsolat segítségével is modellezhető:  $P, M = f(A, T)$  – ahol, P: a profit, M.: a piaci részesedés, A: a vállalati tevékenység, T: a (szervezeti) készségek, tulajdonságok.

Schüller (2000) szerint a versenyképesség egyrészt exportértékesítési, másrészt innovációs képességet is jelent.

Csath (2010) szerint a versenyképességhez fontos a motivált és magas szintű tudással rendelkező szakemberek rendelkezésre állása is. Módos (2004) kifejti, hogy a versenyképesség értelmezése vállalati szinten egyszerűbb, a helytállásban, a vagyon gyarapodásában fejeződik ki.

Botos (2007) az ország versenyképességét két dologban határozza meg, az ország jövedelemtermelő képességében és a foglalkoztatási helyzetben.

A versenyképességhez szorosan kapcsolódik, az innováció. Drucker (1993) szerint három szempont fontos:

- az újítás munkaigényes,
- a sikeres újító az erősségeire épít,
- az innováció a piacra kell, hogy összpontosítson.

## 2.6. A versenyképesség mérése

A vállalati versenyképesség mérésére számos modell készült. A modellek nem tökéletesek, hiszen nehéz olyan mérőszámot találni, ami az adott definícióban megfogalmazott tulajdonságokat hitelesen képes összemérni.

*Somogyi* (2009) részletesen elemzi a modelleket. A főbb jellemzők a következők:

- a modellek a vállalkozások versenyképességét meghatározó tényezőket veszik számításba,
- nincs nemzetközileg elfogadott, átfogó mutatószám, amellyel a vállalati versenyképesség mérhető,
- a vállalatok osztályozása nem mutatja meg, hogy a vállalat mely területeken teljesít jól vagy rosszul.

A versenyképesség mérésével kapcsolatban fontosnak tarthatók három intézmény makroszintű modelljei (*Marselek – Szűcs*, 2017). Az egyik a Világgazdasági Fórum (*World Economic Forum*) versenyképességi rangsora. A WEF 1979 óta méri az országok versenyképességét.

A másik fontos elemző intézet az IMD (*Institute for Management Development*), amely főként a versenyképességet segítő környezet fenntarthatóságát elemzi. A harmadik modell a Világbank (*The World Bank*) elemző modellje.

A Globális Versenyképességi Index 2017-ben 137 országot elemzett 12 fő tényező (oszlop) alapján. Ez az index napjainkra általánosan ismert és az országok teljesítményét méri. A WEF fogalom meghatározása a következő: „Intézmények, politikák és tényezők összessége, amelyek meghatározzák egy ország termelékenységének szintjét”. A vizsgálatnak a szélesen értelmezett célja az emberek jólétének vizsgálata, tehát az, hogy egészségügyi helyzetük, oktatási színvonaluk, biztonságuk, jövedelmük hogyan alakul.

A jelentés sok szempontból elemzi a gazdasági haladást is, van-e esélye egyformán mindenkinek és a tevékenységek nem veszélyeztetik-e a jövő generációk esélyeit (*Botos*, 2017). A vizsgálatból 32 mutató mérésre, 82 mutató pedig kérdőíves felmérésre támaszkodik, az összes mutató 114.

A rangsorban a szubjektív elem, a mutatók nagyobbik része vállalatvezetői értékelések alapján jön létre. A trendek felismerhetők és alátámasztottak. A következőket vizsgálják:

- az adók mértékét és az adószabályozást,
- a munkaerőképzés hiányosságait,
- a korrupciót,

- a finanszírozás lehetőségét,
- az innováció helyzetét.

Magyarország a rangsorban, 2017-ben, a 60. helyen állt.

A versenyképességet hosszabb távon segítő fontos, de nehezen megfogható tényezők kimaradtak a modellből. A jövőben vizsgálni kívánják a fenntarthatóságot (energiaintenzitás mérése) és a társadalmi igazságosságot (szegénységi mutatók) (Csath, 2019).

A WEF versenyképességi struktúráját három alindexre bonthatjuk (1. táblázat).

### 1. táblázat: A WEF versenyképességi struktúrája

Globális versenyképességi index (GCI)		
<i>Alapkövetelmények alindex</i>	<i>Hatékonysági alindex</i>	<i>Innováció és kifinomultság (bonyolultság) alindex</i>
1. Intézmények	5. Felsőoktatás és felnőttképzés	11. Cégek kifinomultsága
2. Infrastruktúra	6. Termékpiaci hatékonyság	12. Innováció
3. Makrogazdaság	7. Munkaerőpiaci hatékonyság	
4. Egészség és alapoktatás	8. Pénzpiaci hatékonyság	
	9. Technológiai felkészültség	
	10. Piacméret	

Forrás: Csath, 2019.

Az IMD versenyképességi elemzése 63 ország adatait vizsgálja. Az IMD svájci intézmény (a lausannei Nemzetközi Menedzsment Képző Központ), 261 kritériumot elemez, melyből 143 mérésre, 118 pedig kérdőívre támaszkodik. A mért adatok magas aránya miatt kisebb a szubjektív vélemények súlya. A termelékenység legáltalánosabb mércéjének az egy főre eső GDP-t tekinti. Úgy gondolják, a magasabb GDP-jű gazdaság képes tartósan, gyorsabban fejlődni. A végső eredmény kialakításához sok tényezőt vesznek figyelembe. Az IMD (*Institute for Management Development*) versenyképességi tanulmánya az országok képességeit olyan szempontból elemzi és rangsorolja, hogy milyen mértékben képesek a cégek versenyképességét segítő környezetet fenntartani (Nagy B., 2019).

A vizsgálatok a környezet elemzése mellett a cégek hatékonyságára is kiterjednek. A négy fő vizsgált terület:

- a gazdasági teljesítmény (országra vonatkozóan)
- a kormány munkájának hatékonysága,
- a cégek működésének hatékonysága,
- az infrastruktúra állapota.

A négy területet 5 alterülettel írják le, így összesen 20 alterületet elemeznek. Az IMD tanulmányban van néhány „puha” versenyképességi tényező, amely a WEF-nél nem kerül vizsgálatra. Ilyen például a társadalmi kohézió, ami a társadalmi tőke jellemzésére használható. Vizsgálják a munkavállalók motiváltságát is.

Magyarország a rangsorban 2017-ben az 52. helyen állt.

A harmadik modell a Világbank (The World Bank) modellje. Az Ease of Doing Business, magyarul az Üzleti Környezet jelentés a vállalati működést tíz területre bontva és azok komponenseit külön-külön értékelve teszi közzé évente 183 országra vonatkozóan a besorolást. ([www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org))

Hazánk helyezése a Világbank rangsorában a visegrádi négyek között az utolsó volt 2017-ben. Helyezése az elmúlt tíz évben folyamatosan romlott. Más mutatókat is figyelembe véve az értékelést a 2. táblázat szemlélteti.

**2. táblázat: Az objektív mutatókat használó rangsorokban Magyarország jellemzően jobban teljesít**

	Objektív mutatók aránya	Magyarország helyezése	V3 átlagos helyezése	Országok száma
WEF – Global Competitiveness Index	26%	60	43	137
IMD – World Competitiveness Index	65%	52	39	63
World Bank – Doing Business	100%	41	28	190
ENSZ – Human Development Index	100%	43	35	188
OECD-FDI	100%	13	20	62
WEF Inclusive Growth and Development Report	100%	24	20	109
Bloomberg – Innovation Index	100%	27	29	78
Gazdasági Összetettség Mutató	100%	8	13	128

Forrás: Magyar Nemzeti Bank; Palotai, 2017.

A versenyképesség csak az állam pozitív hozzáállásával fejleszthető. A feltételrendszer megteremtése és megőrzése nélkül nem lehetséges. Ezt a feltételrendszert számos kutató vizsgálta, például *Csath et al.* (2016), *Bod* (2017), *Palotai* és *Virág* (2016) elképzelései iránymutatóak. Ezek összefoglalva a következők:

- segítő állam (minőségi intézmények, jogkövető igazságszolgáltatás, értelmes törvények stb.)
- kiszámítható gazdaságpolitika,
- jól képzett, innovatív munkaerő,

- a versenyhez alkalmazkodó, fejlődő cégek,
- hatékony pénzügyi finanszírozás, segítő bankok,
- növekedésre fókuszáló adópolitika,
- motivált dolgozók.

## 2.7. A versenyképesség hagyományos és újabb megközelítései

Az integráltság alacsonyabb fokán és az alacsonyabb fejlettségi szinteken, rövidtávon a kemény tényezőké a főszerep. Ilyen pl. a GDP növekedése, a foglalkoztatottság, az eladósodottság, vállalati szinten a profitabilitás és a költségek.

Egy fejlett gazdaságban már az innováció, a szakértelem és a digitalizáció szükséges a versenyképességhez.

A 3. táblázat ismerteti a régi és az újabb elképzeléseket.

3. táblázat: A versenyképesség hagyományos és újabb megközelítései

<b>A versenyképesség</b>	
<b>hagyományos megközelítése</b>	<b>újabb megközelítése</b>
Makrogazdasági megközelítés Nagyvállalatok vertikális együttműködése vagy versenye	Mikrogazdasági megközelítés Kis- és középvállalkozások horizontális együttműködése és versenye
Specializáció Egy részterület kemény tényezőkön nyugvó vizsgálata	Inter- és multidiszciplinaritás Puha tényezőkön nyugvó pontosabb megértést eredményező vizsgálatok
Racionalitás és önérdékkövetés: ökonómiai értelemben	Racionalitás és önérdékkövetés: ökonómiai és ökológiai (gazdasági, természeti, társadalmi és szociális) értelemben
Hagyományos erőforrások: - munka - tőke - technológia - természeti tényezők	Újabb erőforrások: - irányítás - információ - innovációs készség és képesség - illeszkedés a preferált társadalmi feladatokhoz - immateriális erőforráslánc - idő

Forrás: Porter, 2001. átdolgozta és idézi Hurta, 2013.

Az elmúlt évtizedben a növekedés főleg a feltörekvő országokban történt és a húzóerők a kemény tényezők voltak (olcsó tőke és munkaerő, valutaleértékeléssel támogatott export). Ez a modell egy közepes fejlettségi szintet tesz lehetővé, ide tartoznak a V4 országok is.

Magyarország a versenyképesség puha tényezőit tekintve nem teljesít jól. Lemaradásunk jelentős az innováció és a konvergencia terén. A K+F-re fordított összegek nem elégségesek. A versenyképesség puha tényezőinek számbavételi módszertanát elemzi *Vinogradov* (2019).

2009-ig Magyarország a GDP-jének alig 1%-át fordította erre, azóta valamivel többet. Az European Innovation Scoreboard 2016 megerősíti, hogy az **EU-28 tagországa körében tovább rontottunk pozíciónkon, a 21. helyre csúsztunk innovációban**. Ennek egyik oka, hogy a magyar állam a GDP-jének 0,38%-át fordítja K+F-re, ennél kevesebbet – 0,27%-ot – csak Bulgária költ (*Findrik*, 2019).

*Csath* (2018) bemutatja a versenyképesség és digitális forradalom közös pontjait (4. táblázat).

4. táblázat: **Versenyképesség és digitális forradalom: közös pontok**

<b>A versenyképesség puha tényezői</b>	<b>Puha humán képességek</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bizalom</li> <li>-Társadalmi tőke, társadalmi szinergiák</li> <li>-Vállalkozási kultúra, kockázatvállalás</li> <li>-Nemzeti és üzleti innovációs képesség</li> <li>-Innováció- és vállalkozásbarát környezet</li> <li>-Állami innovativitás és agilitás (kormányzati képességek)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kreatív gondolkodás</li> <li>- Együttműködési képesség</li> <li>- Összefüggéslátás, rendszerszemlélet</li> <li>- Meggyőzőerő</li> <li>- Minőség- és szolgáltatás-orientáltság</li> <li>- Empátia</li> <li>- Hatékonysági szemlélet</li> </ul>

Forrás: *Csath*, 2018.

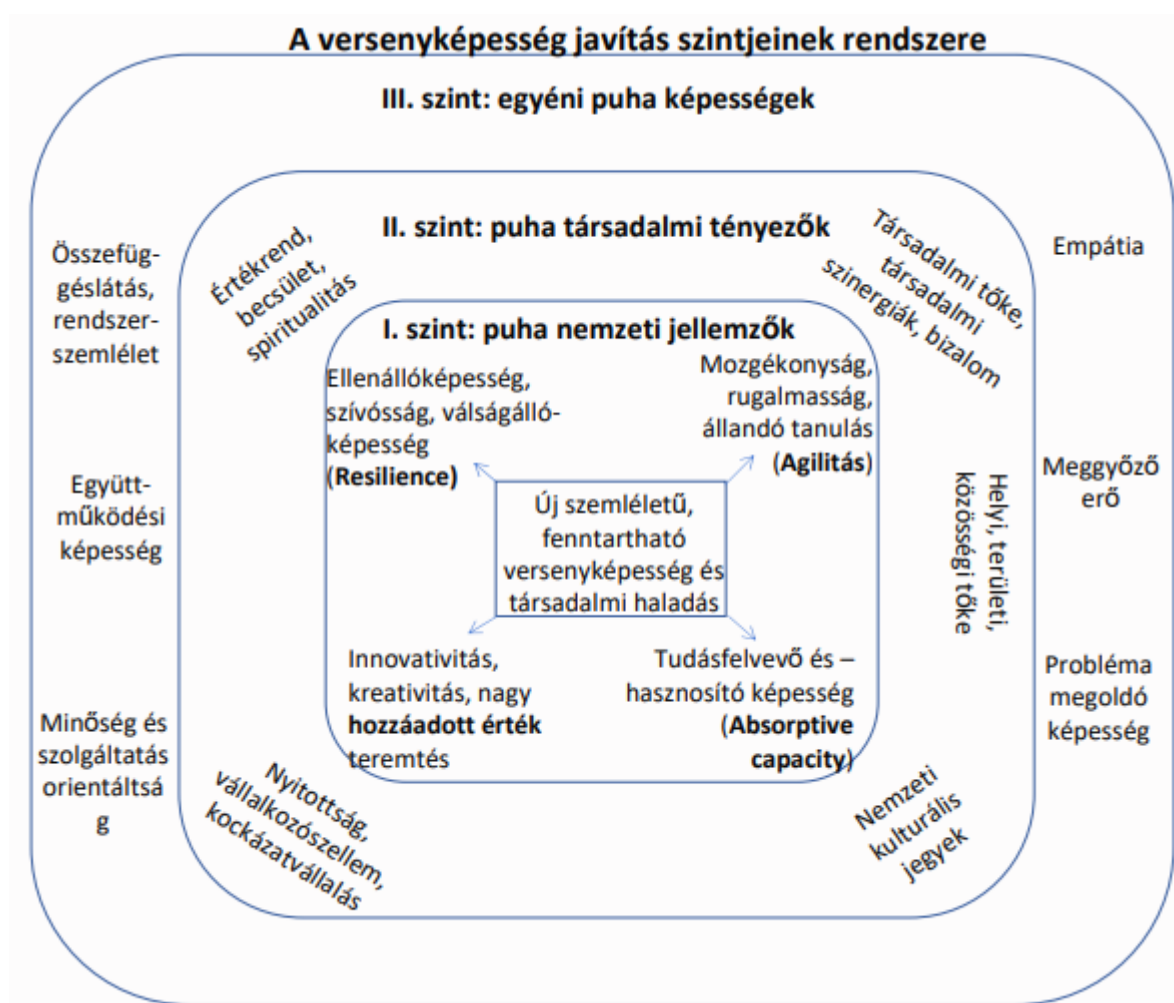
Ezek a tényezők a V4 országokat tekintve fejlesztésre szorulnak, amit a V4 országok rangsora is mutat (5. táblázat).

5. táblázat: V4 országok általános és társadalmi kohéziós helyezése 2001-ben és 2018-ban (49 és 63 ország között, IMD)

Ország	Általános versenyképességi pozíció		Változás	Társadalmi kohézió pozíció		Változás
	2001	2018		2001	2018	
Magyarország	27	47	-20	47	52	-5
Lengyelország	47	34	+13	48	46	+2
Csehország	35	29	+6	22	22	0
Szlovákia	37	55	-18	32	54	-22

Forrás: Csath, 2018.

Csath (2018) bemutatja a versenyképesség javítás szintjeinek rendszerét. Az előrelépéshez a nemzeti, a társadalmi és az egyéni tényezők és képességek terén is fejlődni kell (4. ábra).



4. ábra: A versenyképesség-javítás szintjeinek rendszere

Forrás: Csath, 2018.



## 2.8. Innováció és tudás, kutatás, fejlesztés

Az innováció és a tudás szerepe a versenyképesség javításában megkérdőjelezhetetlen. Csak képzett munkaerővel lehet eredményt elérni, ehhez magas szintű oktatás szükséges (*Magda S. et al.*, 2017).

*Csath* (2017) szerint nemzetközi elemzések azt mutatják, hogy minden egy dollárnyi technikai fejlesztéshez legalább tízdollárnyi befektetés kell az ismeretbővítésbe és a tudásba, hogy a korszerű technikát alkalmazni tudjuk.

A versenyképesség, a K+F tevékenység és az innováció összefügg, együtt teszik lehetővé a vállalati fejlődést.

Az innováció definícióját *Schumpeter* (1939) határozta meg, amit az OECD is alapul vett. Eszerint „az innováció új, vagy jelentősen javított termék (áru vagy szolgáltatás) vagy eljárás, új marketingmódszer, vagy új szervezési-szervezeti módszer bevezetése az üzleti gyakorlatban, munkahelyi szervezetben vagy a külső kapcsolatokban.”

Az innováció tipizálása gyakran megjelenési forma szerint történik, ez alapján négyféle innovációról beszélhetünk az Oslo Kézikönyv szerint (*Katona*, 2006).

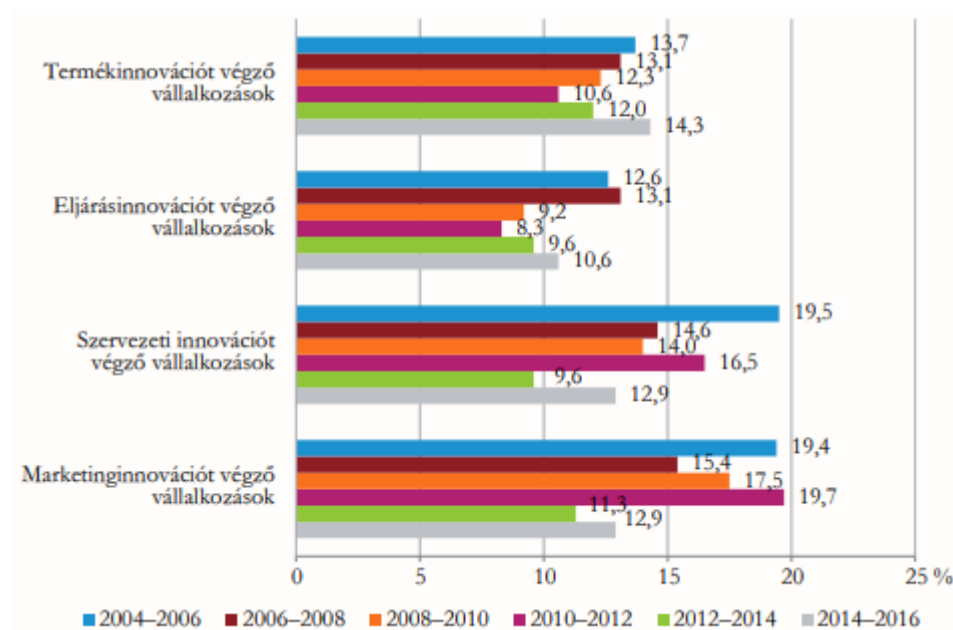
A **termék-innováció** olyan áru vagy szolgáltatás bevezetése, amely – annak tulajdonságai és rendeltetése vonatkozásában – új, vagy jelentősen megújított. Ez magába foglalja a fejlesztésre vonatkozó részletes műszaki leírásokat, az összetevőket és anyagokat, a beépített szoftvert, a felhasználóbarát jelleget, vagy más funkcionális tulajdonságokat.

Az **eljárás-innováció** új, vagy jelentősen megújított termelési vagy szállítási módszer megvalósítása. Felöleli a technikában, a berendezésekben és/vagy a szoftverben bekövetkező jelentős változásokat.

A **marketing-innováció** olyan új marketing-módszerek alkalmazása, amelyek jelentős változást hoznak a terméktervezésben, a csomagolásban, a termék piacra dobásában, a termék reklámozásában, vagy az árképzésben.

A **szervezési-szervezeti innováció** új szervezési-szervezeti módszerek megvalósítását jelenti a cég üzleti gyakorlatában, a munka szervezésében, vagy a külső kapcsolatokban.

A KSH – az EU előírása alapján – két évente méri fel a legalább 10 főt foglalkoztató vállalkozások innovációval kapcsolatos adatait. 2014 és 2016 között a felmérésbe bevont vállalkozások 29 százaléka hajtott végre valamilyen típusú innovációt (5. ábra).



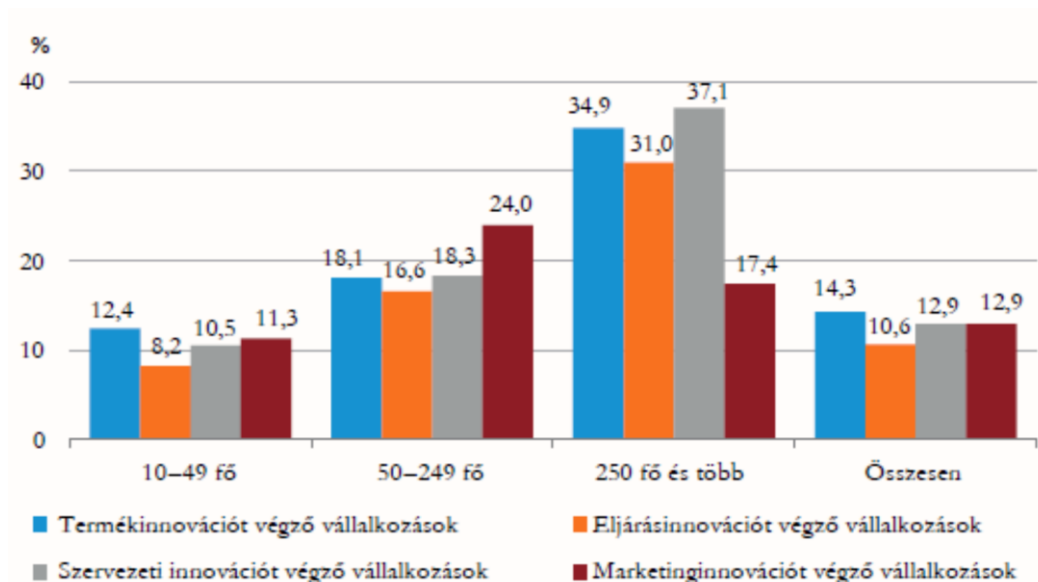
5. ábra: **Az innovatív vállalkozások az összes vállalkozás %-ában az innováció típusai szerint**

Forrás: KSH, Kutatás-fejlesztés, 2017.

A nagyobb méretű vállalkozásoknál az innováció komolyabb szerepet kap. A 250 vagy annál több főt foglalkoztatók körében 56 százalék, az 50 főnél kisebbeknél 25 százalék volt az innovatív vállalkozások aránya.

Az újdonságot bevezető szervezetek részaránya a gyógyszeriparban és a kőolajfeldolgozás területén volt magas (50 százalék feletti). A szolgáltató szektor és az ipar átlaga egyaránt 29 százalék volt, míg a pénzügyi, biztosítási tevékenységet folytató cégeknél 44 százalék volt az innovatív aránya.

A nagyobb vállalkozások az innováció minden típusát nagyobb arányban vezették be, mint a kevesebb foglalkoztatottat alkalmazók (6. ábra).



\*Egy vállalkozás több típusú innovációt is végezhetett.

**6. ábra: Az innovatív vállalkozások az összes vállalkozás %-ában az innováció típusai és létszám-kategóriák szerint, 2014-2016\***

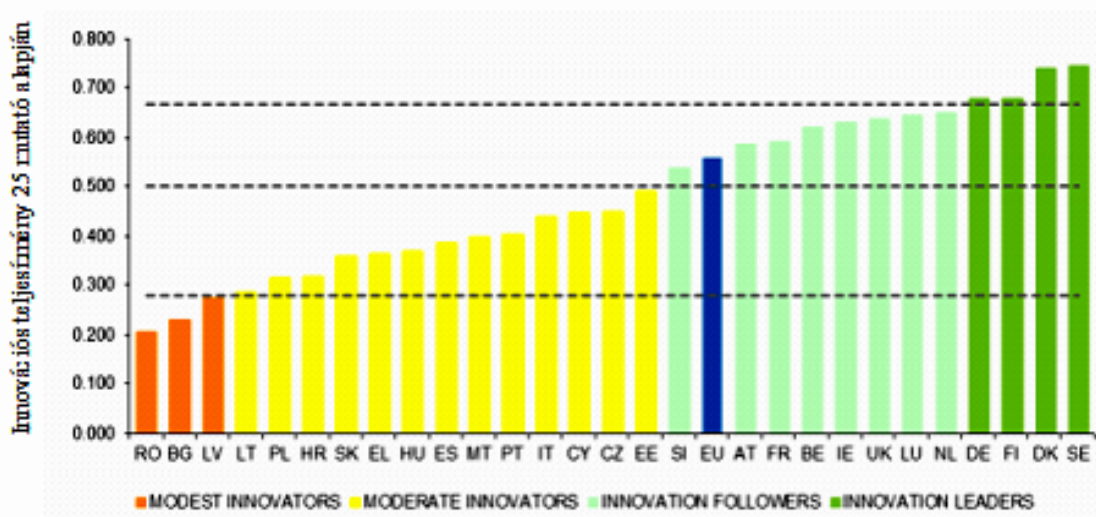
Forrás: KSH, Kutatás-fejlesztés, 2017.

Az EU méri a tagországok innovációs teljesítményét. Az *European Innovation Scoreboard* (2016) alapján Magyarország a 28 tagországból a 21.

A tanulmány 25 innovációs mutatót elemez és az ezekből előállított innovációs index alapján négy csoportba osztja az országokat. Így beszélhetünk vezető, erős, mérsékelt és gyenge innovátorokról:

- Dánia, Finnország, Németország és Svédország a „Vezető innovátorok”, az uniós átlagot jóval meghaladó innovációs teljesítménnyel.
- Ausztria, Belgium, Franciaország, Írország, Luxemburg, Hollandia, Szlovénia és az Egyesült Királyság a „Követő innovátorok”, ezeknek az országoknak az innovációs teljesítménye az uniós átlag fölött vagy annak közelében van.
- Horvátország, Ciprus, a Cseh Köztársaság, Észtország, Görögország, Magyarország, Olaszország, Litvánia, Málta, Lengyelország, Portugália, Szlovákia és Spanyolország teljesítménye elmarad az uniós átlagtól. Ezek az országok alkotják a „Mérsékelt innovátorok” csoportját.
- Bulgária, Lettország és Románia a „Lemaradó innovátorok”, az uniós átlagtól messze elmaradó innovációs teljesítménnyel.

Az innovációs teljesítményt a 7. ábra szemlélteti.



7. ábra: Az EU tagállamainak innovációs teljesítménye

Forrás: EC. 2016; Az Innovatív Unió 2015. évi eredménytáblája

A kutatás és innováció terén nincs komoly előrelépés hazánkban. Az állami ráfordítások csökkennek, míg a vállalati ráfordítások növekednek. Összességében a GDP 1,35 százalékáról van szó, amit növelni kellene.

Az újonnan létrejött Innovációs és Technológiai Minisztérium szerint az innovációra fordítható források növekedni fognak. 2020-ra a K+F ráfordítások elérhetik a GDP 1,8 százalékát, míg az EU átlag 3 százalékra van tervezve. A ráfordításokat a 6. táblázat ismerteti.

6. táblázat: **Kutatás, innováció 2007-2017**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>K+F-ráfordítások a GDP százalékában, %</b>	0,96	0,98	1,13	1,14	1,19	1,26	1,39	1,35	1,36	1,21	1,35
<i>Forrás szerinti bontásban</i>											
Állami költségvetés K+F-ráfordítások a GDP %-ában	0,42	0,41	0,48	0,45	0,45	0,47	0,50	0,45	0,47	0,32	0,43
Vállalkozás K+F-ráfordítások a GDP %-ában	0,42	0,47	0,53	0,54	0,56	0,59	0,65	0,65	0,68	0,68	0,71
Egyéb hazai és külföldi K+F-ráfordítások a GDP %-ában	0,11	0,10	0,13	0,15	0,17	0,21	0,24	0,25	0,21	0,21	0,21

Forrás: KSH, Kutatás, kísérleti fejlesztés, innováció, 2019.

Az innovációmenedzsment feladatait is sokan tárgyalják. Részletesen elemzik *Iványi – Hoffer* (1999); *Pakucs – Papanek* (2006), majd *Jarjabka – Lóránd* (2010), így a szerzők részletesen kifejtik az innovációmenedzsment lépéseit.

Az első lépés a stratégiaalkotás (*Kotler, 1967*). A versenyképesség meghatározásához *Porter* (1980) modelljét célszerű átgondolni.

Az innováció gyakorlati megvalósítását hívjuk innovációmenedzsmentnek. *Glósz és Társa* (2016) a következő lépéseket határozza meg:

- Innovációs stratégia kialakítása;
- Projektgenerálás;
- K+F minősítés megszerzése;
- Iparjogvédelmi eljárások lefolytatása;
- Projektfinanszírozás megteremtése;
- Projektmenedzsment;
- Iparjogvédelmi szerződések létrehozása;
- Adókedvezmények érvényesítése;
- Megtérülés elemzése;
- Innovációmenedzsment oktatása.

*Drucker* (1985) az innovációs stratégiákat elemzi. Ezek a következők:

- egyeduralomra törekvés,
- alkotó utánpótlás,
- speciális szakértelem megléte,
- átfogó innováció, a gazdasági jellemzők változtatása.

A határos innovációs stratégia a végtermékre koncentrált. A tervezési folyamatokat az innovációs stratégia megvalósítására hivatott programok, projektek tervezése, generálása zárja le (*Görög, 2003*).

Az innovációs stratégia tervezését segítő módszerek a következők:

a) Technológiai előrettekintés

A vizsgálat során a technológiák, iparágak jövőbeli versenyképességéről készíthető előrejelzés. Ez a gyakorlatban elterjedten alkalmazott technika (*Pakucs – Papanek, 2006*).

b) SWOT elemzés

A SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) elemzés számos EU projekt kidolgozásakor az Unió által is igényelt technika. Felhasználása során nem általában kell erősségeket, gyengeségeket, lehetőségeket és fenyegetéseket felsorolni, hanem a témakörök azon tényezőit kell vizsgálni, melyek szoros kapcsolatban állnak a stratégiával (*Chikán, 1997*).

c) Portfólió-elemzés

A portfólió-elemzés módszere a termékcsoportok piaci helyzetének és perspektíváinak, illetve az üzleti egységek (strategic business units) tevékenységi szerkezetének az elemzésére használt technikákat foglalja magába (*Porter, 1990*).

d) Üzleti terv

Fontos feladat a várható hozamokat és kiadásokat előrejelző üzleti terv készítése. Fel kell mérni a megvalósítás finanszírozási igényeit és a potenciális forrásokat, majd pontosítani kell a likviditási és jövedelmezőségi perspektívákat (*Fülöp, 2004*).

A **projektmenedzsment fő** feladatai a projekttervezésben, a -kivitelezésben és az ellenőrzésben jelentkeznek. Az eszközök és technikák széleskörűek. Napjainkban a vállalatoknak meg kell újítani azokat a módszereket, melyekkel az innovációs tevékenységüket és a technológiákat menedzselik. Fontos szerepet kap a tudás.

A munkamegosztás a vállalati erőforrások optimalizálásának alapja. Meg lehet említeni a feladat kihelyezését (outsourcing) és az erre alkalmas kapcsolatrendszer kiépítését (networking). A kapcsolati háló építése a vállalati innovációs és technológiai fejlesztési tevékenység egyik legfőbb alapja lehet (*EC, 1998*).

## **2.9. A kkv-k helyzete, versenyképességet javító és innovációt segítő lehetőségeik**

A kis- és középvállalkozások szerepe jelentős a magyar gazdaságban. Teljesítményük alapján – elsősorban a foglalkoztatásban betöltött szerepük révén – pozitív hatást gyakorolnak a nemzetgazdaság versenyképességének alakulására. A kkv-k általában rugalmasak és gyors reagálási képességgel rendelkeznek, ezért a gazdasági növekedés fontos potenciálját jelentik.

Az állam a kkv-k erősítésében jelentős szerepet játszhat az üzleti és szabályozási környezet alakításával, a munkaerőképzés és az innováció támogatásával. Magyarország a Világgazdasági Fórum 2017-es versenyképességi rangsorában 137 országból a 60. helyet érte el. Ezen változtatni kell és a kkv-k szerepe itt jelentős lehet (*Chikán et al., 2014; Holló – Marselek, 2016; Holló – Marselek, 2017*).

A kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról Magyarországon a 2004. évi XXXIV. törvény rendelkezik (a továbbiakban: kkv-törvény), amely a 2003/361/EK számú uniós ajánlás rendelkezéseit emelte át a magyar jogrendszerbe. Eszerint azon vállalkozások tekinthetők kkv-nak, amelyeknek összes foglalkoztatott létszáma nem éri el a 250 főt, valamint éves nettó árbevétele legfeljebb 50 millió, vagy a mérlegfőösszege legfeljebb 45 millió eurónak megfelelő forintösszeg. Nem tekinthető továbbá kkv-nak az a vállalkozás, amelyben az állam vagy az önkormányzat közvetlen vagy közvetett tulajdoni részesedése – tőke vagy szavazati jog alapján – külön-külön vagy együttesen meghaladja a 25 százalékot, illetve a vállalkozás kapcsolati viszonyain alapuló konszolidált létszám-, árbevétel- és mérlegfőösszeg-adatok meghaladják a fenti értékeket (KSH, 2018).

Hazánkban a kkv-k a vállalalkozási szférában foglalkoztatottak közel kétharmadának biztosítottak munkalehetőséget. A kkv-k száma folyamatosan növekszik (7. táblázat).

7. táblázat: **A működő vállalkozások számának alakulása vállalkozáskategóriák szerint\***

Vállalkozáskategória	2016	2017	2018+	2017	2018+
				változás az előző évhez képest, %	
Mikrovállalkozás	652 727	680 804	709 159	4,3	4,2
Kisvállalkozás	32 852	33 663	34 369	2,5	2,1
Középvállalkozás	5 184	5 177	5 423	-0,1	4,8
<b>Összes kkv</b>	<b>690 763</b>	<b>719 644</b>	<b>748 951</b>	<b>4,2</b>	<b>4,1</b>
Kkv-körbe nem tartozó vállalkozások	6 104	6 708	6 954	9,9	3,7
<b>Összes vállalkozás</b>	<b>696 867</b>	<b>726 352</b>	<b>755 905</b>	<b>4,2</b>	<b>4,1</b>

\*Összes nemzetgazdasági ág, kivéve a pénzügyi és a közigazgatási ágat.

Forrás: KSH, 2018.

2018-ban a hazai kkv-k árbevételének 68,5%-át szolgáltatási, 27%-át ipari, építőipari, 4,5%-át pedig mezőgazdasági tevékenységet folytató vállalkozások realizálták. A szolgáltató-ágak közül a kereskedelem, gépjárműjavítás szerepe volt a legjelentősebb, ugyanis a kkv-szektoron belül a foglalkoztatott létszám (21%), az árbevétel (38%), valamint a hozzáadott érték (22%) alapján egyaránt e terület súlyaránya volt a legmagasabb (8. táblázat).

A működő kkv-k teljesítménye a méret növekedésével növekszik. Ezt a 8. táblázat szemlélteti.

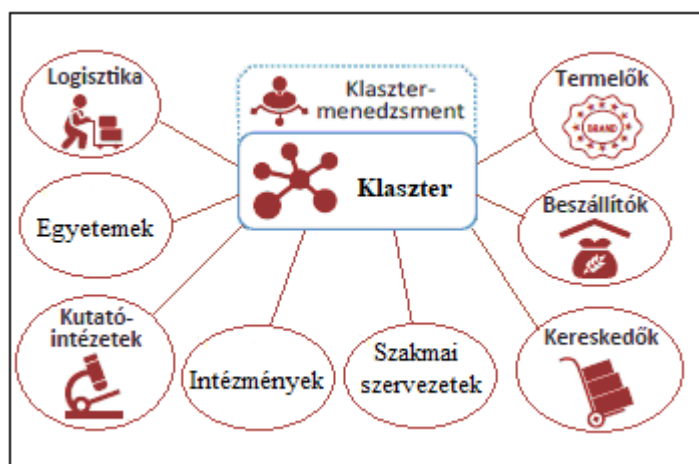
8. táblázat: **A működő vállalkozások teljesítménye, 2018\***

Vállalkozáskategória	Árbevétel		Bruttó hozzáadott érték		Nemzetgazdasági beruházások		Foglalkoztatottak száma	
	milliárd forint	változás 2017-hez képest, %	milliárd forint	változás 2017-hez képest, %	milliárd forint	változás 2017-hez képest, %	ezer fő	változás 2017-hez képest, %
Mikrovállalkozás	14 384	8,4	4 238	31,3	338	21,7	1 091	2,2
Kisvállalkozás	15 550	10,7	3 623	16,8	590	25,9	554	1,9
Középvállalkozás	15 550	11,5	3 201	14,1	894	34,1	380	2,9
<b>Összes kkv</b>	<b>45 484</b>	<b>10,2</b>	<b>11 062</b>	<b>21,1</b>	<b>1 822</b>	<b>29,0</b>	<b>2 025</b>	<b>2,3</b>
Kkv-körbe nem tartozó vállalkozások	63 704	11,4	13 144	9,9	4 211	24,6	1 097	2,7
<b>Összes vállalkozás</b>	<b>109 188</b>	<b>10,9</b>	<b>24 205</b>	<b>14,7</b>	<b>6 033</b>	<b>25,9</b>	<b>3 121</b>	<b>2,4</b>

Forrás: KSH, 2018.

A kkv szektor a vállalkozások fejlesztésének legfontosabb célcsoportja. Sajnos termelékenysége elmarad mind a hazai nagyvállalati szektor, mind a külföldi kkv-k termelékenységéhez képest. Fontos a beruházások növelése, ehhez kedvező pénzügyi környezetet kell teremteni.

A hazai kkv-k méretét növelni szükséges a hatékonyság javítása érdekében. Itt jöhet szóba a klaszterek és egyéb hálózatosodási formák támogatása. A klaszterek hatékony módjai a kkv-k, nagyvállalatok, kutatóintézetek együttműködéséből adódó méretgazdaságossági előnyök kihasználásának. A klaszter sematikus ábrázolást mutatja be a 8. ábra.



8. ábra: **Egy klaszter sematikus ábrázolása**

Forrás: MNB, 2019 alapján, saját szerkesztés



A kkv-k számára fontos az inspiráló vállalkozói környezet. Az egyetemi inkubátorok és spin off vállalkozások támogatása növelheti a vállalkozói ötletek arányát. A kkv szegmens csak úgy tud versenyképesé válni, ha fogékonyabbá válik a tudásra. Ezt az oktatás, illetve a képzési formák változtatása is elősegítheti.

Javíthat a helyzeten:

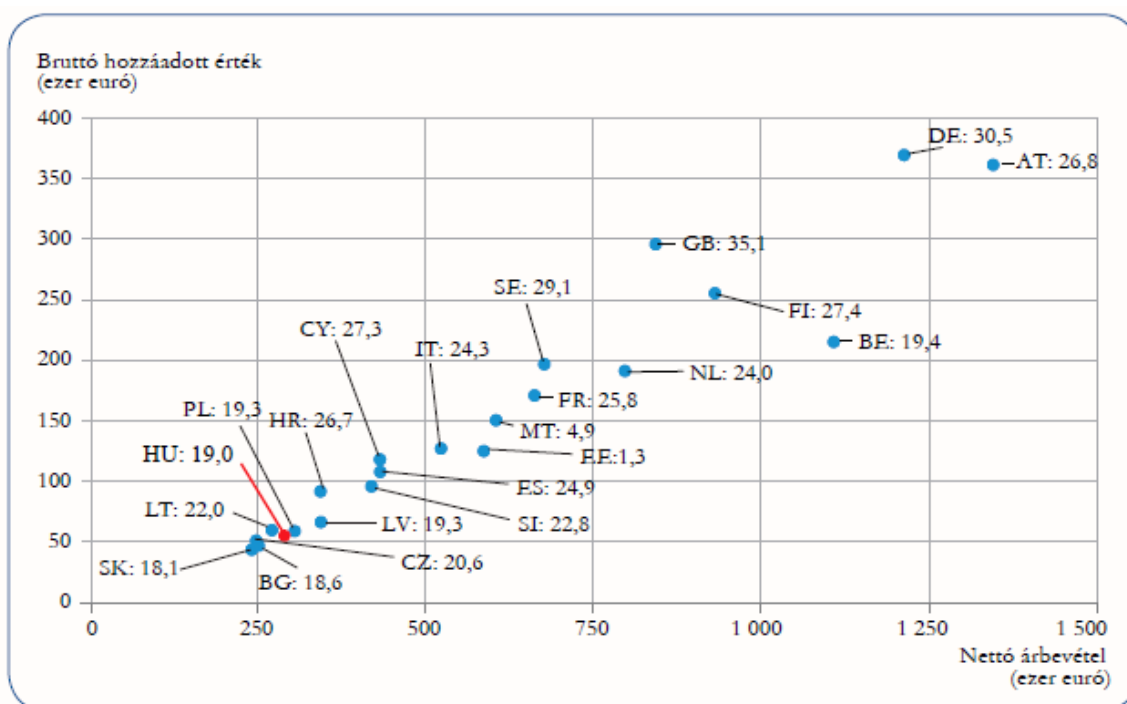
- a kötelező vállalati honlap,
- a digitális infrastruktúra,
- a kockázatok kezelésére vonatkozó szabályok szigorítása,
- hazai és uniós célzott támogatások a tudás-intenzív ipari szolgáltatások felé.

A kkv-k statisztikai lehatárolása a nemzetközi gyakorlatban létszám-kategória szerint történik. Az Eurostat szerint a 10 fő alatti szervezetek mikro-vállalkozások, a 10-49 főt foglalkoztató szervezetek a kisvállalkozások és az 50-249 fő közötti szervezetek a középvállalkozások.

A kkv-k általában forráshiányosak. Az MNB által finanszírozott Piaci Hitelprogram során a bankok 230 milliárd forint értékű hitelezési vállalást tettek, amit 2018-ban kétszeresen felülteljesítettek.

Miközben a kis- és középvállalkozások a vállalkozási szférában foglalkoztatottak közel kétharmadának biztosítottak munkalehetőséget, a hozzáadott érték 46, a nettó árbevétel 42, a nemzetgazdasági beruházások 30%-ával járultak hozzá a működő vállalkozások összteljesítményéhez 2018-ban.

A hazai kkv-knak a nemzetközi mezőnyben van mit javítaniuk (9. ábra).



\*A nemzetközi összehasonlításra létszám-kategóriák szerinti adatok alapján van lehetőség. Az adatok a 250 főnél kevesebb létszámot foglalkoztató vállalkozásokra vonatkoznak. Dánia, Görögország, Írország, Portugália és Románia esetében e vállalkozói körre nem számíthatók az adatok. Luxemburgot a kiugró értékek (bruttó hozzáadott érték 470,5; nettó árbevétel 2 992 ezer euró) miatt nem tartalmazza az ábra.

\*\*251/2009/EK (SBS) reguláció szerinti nemzetgazdasági ágak.

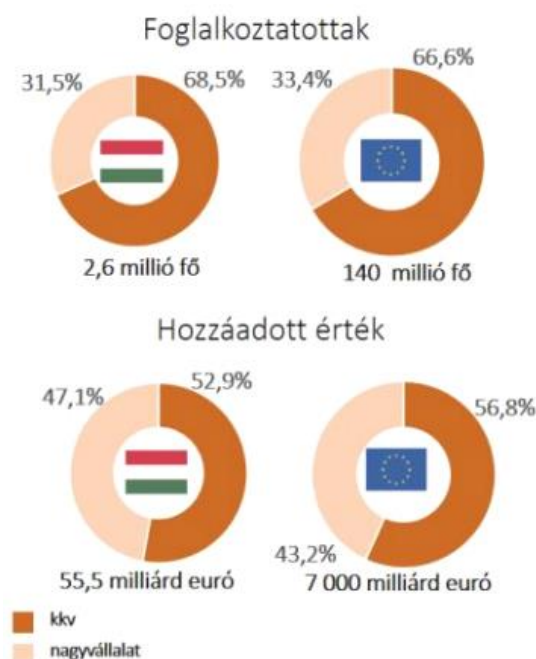
Országkódok: Ausztria (AT), Belgium (BE), Bulgária (BG), Ciprus (CY), Csehország (CZ), Egyesült Királyság (GB), Észtország (EE), Finnország (FI), Franciaország (FR), Hollandia (NL), Horvátország (HR), Lengyelország (PL), Lettország (LT), Litvánia (LV), Magyarország (HU), Málta (MT), Németország (DE), Olaszország (IT), Spanyolország (ES), Svédország (SE), Szlovákia (SK), Szlovénia (SI).

9. ábra: Egy kkv\*-ra jutó bruttó hozzáadott érték/nettó árbevétel alakulása az egyes uniós tagállamokban (%), 2016\*\*

Forrás: KSH, 2018.

A kisvállalatok az innováció, a foglalkoztatás és az EU-n belüli társadalmi és helyi integráció fő hajtóerejeként működnek (EC, 2004). Az Európai Kisvállalati Charta szerint a gazdaság gerincét a kisvállalatok képezik. A fejlődést Európa szerte a 2008-as válság szakította meg, amit mára kezdenek kiheverni (Takács-György K. – Takács, 2011).

A magyar és EU-s kkv-k összehasonlítását a 10. ábra szemlélteti.



10. ábra: **Hazai és EU-s kkv-k összehasonlítása**

Forrás: SBA Fact Sheets Hungary, 2017.

Az Európai Kisvállalkozási Intézkedéscsomag (*Small Business Act*) tíz alapelvet fogalmaz meg. Ezeket az indikátorokat országonként évente elemzik. A vizsgált mutatók a következők:

1. Vállalkozói készség, a vállalkozók képzése, a vállalkozói kultúra javítása.
2. Második esély, a csődbe ment vállalkozók újrakezdési lehetősége.
3. Gondolkozz előbb kicsiben.
4. Hatékony közigazgatás.
5. Közbeszerzés és állami támogatás, átlátható jogi rendszer (*Holicza, 2016*).
6. Hozzáférés a finanszírozáshoz.
7. Egységes piac, egyenlő versenyfeltételek.
8. Készségek és innováció.
9. Környezet-, energiahatékonyság – a zöldgazdaság fejlesztése (*Harangozó, 2015*).
10. Nemzetköziesedés – EU-n kívüli export és import.

*Holicza* (2016) a kkv-kat érő kihívásokat sorolja fel. A fő problémák a következők:

- az oktatás nem készít fel a vállalkozás indítására,
- a finanszírozás hiányos,
- bukás esetén a veszteségek komolyak,
- bonyolult az adminisztráció.

Hazánk összesített profilja lassan javul. A fő gondok a teljesítésben a következők:

- a vállalkozói szellem gyenge,
- a második esély nem működik,
- a készségek és az innováció elmaradott,
- elmaradás van a környezettudatosság és nemzetköziesedés terén is.

Jól teljesítünk az állami támogatás és közbeszerzés területén (*Holló – Marselek, 2017*). Problémás terület a kkv-szektorban a nyelvtudás hiánya, a gyenge együttműködés, az informatika elmaradása (*Chikán et al., 2014*). Ezekre utal *Szűcs Cs. is (2014)* értekezésében.

*Porter (1998)* szerint a versenyképességben elsődleges szerepe lehet a klasztereknek. A klaszterek felfoghatók a regionális hálózatok egy formájának is. Az így kialakuló nagyobb méret javítja a versenyképességet.

Az atomizált kisvállalatok csak együttműködve érhetnek el eredményt. A piaci alapon működő kkv-szektor foglalkoztatási lehetőségeit főleg a versenyképesség javulására épülő minőségi fejlődés növelheti.

### **2.9.1. A kkv-k versenyképességének lehetőségei**

Az elemző közgazdászok és politikusok egyetértenek, hogy a kkv-k fontos szerepet töltenek be. Kétségtelen, hogy a kkv-k nélkülözhetetlenek az intenzívebb, tartós növekedéshez és a több és jobb munkahely megteremtéséhez [*COM (2005) 551 végleges*].

Minden lehetőséget meg kell ragadni a kis- és középvállalatok megerősítésére, mert versenyképességük döntő jelentőségű a régiók, a nemzetgazdaságok és az Európai Unió versenyképessége szempontjából is (*Némethné Gál, 2009*).

A foglalkoztatás a munkahelyteremtés és a társadalmi jólét szempontjából a kkv-szektor döntő fontosságú szereplője. *Némethné Gál (2009)* definíciója kifejezi a kkv-k versenyképességének lényegét.

***„Egy régió, ország vagy makro-régió, kis- és középvállalati szektora akkor tekinthető versenyképesnek, ha tevékenységével képes jelentős és lehetőleg növekvő mértékben hozzájárulni az adott földrajzi terület gazdasági teljesítményének és foglalkoztatási szintjének***

*emelkedéséhez. E versenyképesség feltétele, hogy a szektor vállalatai – a méretükből adódó rugalmasság kihasználásával – képesek legyenek a vállalaton kívüli és belüli változásokhoz való alkalmazkodásra és a környezet által kínált versenyelőnyök kiaknázására, ennek révén pedig hazai és/vagy nemzetközi piaci pozíciójuk javítására a tulajdonosok számára nyereséget biztosító feltételek mellett.”*

A kkv-k versenyképessége is sokféle szempontrendszer szerint vizsgálható. Beszélhetünk makroszintű (STEEP tényezők) és mikroszintű elemzésről. Ilyen jellegű elemzésnél a makrogazdasági környezetet és a gazdaságpolitikai és jogi környezetet kell vizsgálni. A gazdaság általános állapota (gazdasági növekedés, infláció, munkanélküliség), a kkv-kat érintő jogszabályok és a gazdaságpolitikai (fejlesztés, támogatás) intézkedések egyaránt hatnak a kkv-k versenyképességére.

A kkv-k versenyképessége a vállalatok versenyképességén alapul. A mikro-szintű vizsgálathoz egy komplex modellt vehetünk figyelembe. A modellvizsgálatnál jelentősek lehetnek a vállalati méretkategóriák ezért a kkv-kra vonatkozó versenyképességi elemzések szinte mindig méretkategóriák szerinti bontásban – másodlagosan esetleg az ágazati sajátosságokat is figyelembe véve – készülnek és a szektorra vonatkozó elérhető adatforrások is elsősorban méret alapján csoportosítva tartalmazzák az adatokat (*Belyó et al., 2008; Kállay et al., 2008*).

A modell integrálja a vállalatok mikro-szintű versenyképességi elemzésének lehetséges megközelítésmódjait (input – output, ex ante – ex post, külső-belső), valamint felhasználja a Porter-féle gyémánt modell és versenyerők modell, továbbá a Chikán-féle vállalati versenyképességi index fogalomrendszerét, kiegészítve az input oldali ex post elemzés lehetőségének bemutatásával (**4. melléklet**).

## **2.10. Az MNB versenyképességi programja**

A Magyar Nemzeti Bank (MNB) feladata az árstabilitás elérése és fenntartása, de az is kötelessége, hogy a rendelkezésre álló eszközeivel támogassa a kormány gazdaságpolitikáját. *Palotai – Virág* (2019) irányításával elkészült egy Versenyképességi program, melynek célja a magyar gazdaság sikeres felzárkózásának támogatása.

A Magyar Nemzeti Bank 2016-ban jelentette meg a 'Versenyképesség és növekedés' című könyvet a hazai versenyképességi folyamatok elemzése és a továbblépési lehetőségek feltárása

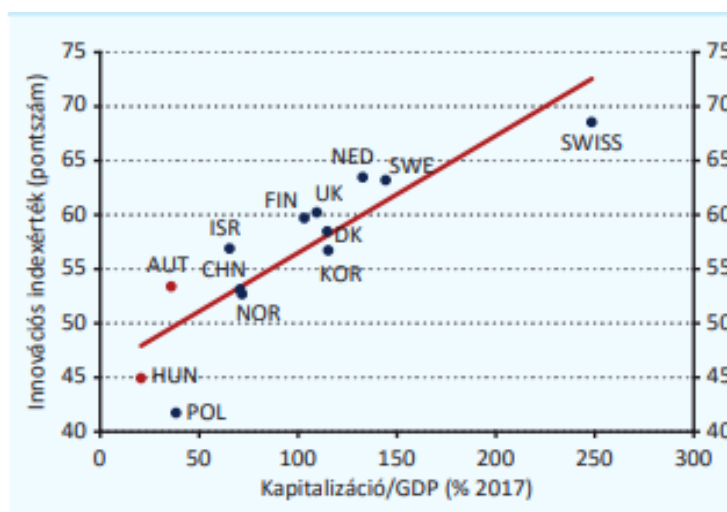
céljából. A jegybank a könyvben lefektetett elvek és javaslatok mentén alkotta meg 2017-ben Versenyképességi jelentését, majd 2018-ban a 180 lépés a magyar gazdaság fenntartható felzárkózásáért című műhelymunkáját. A Versenyképességi program e munka szerves folytatása, amely részletesen kifejti azon intézkedésekre vonatkozó javaslatokat, amelyek megvalósítása érdemben hozzájárulhat Magyarországnak sikeres felzárkózásához.

Az MNB versenyképességi programja 330 pontban van összefoglalva, a javaslatok minden lényeges gazdasági területre kiterjednek. A tanulmány 12 fő területre összpontosít, ezeket röviden bemutatom. Úgy gondolom, ez a program az ország versenyképességének növelésére irányuló legfontosabb dokumentum.

A garanciarendszernek (intézményi kezességvállalásnak) szerepe van a kkv-k hitelhez juttatásának elősegítésében. Az induló vállalkozások finanszírozási igénye induláskor a legmagasabb, ezek finanszírozását át kell gondolni.

Az előnyös kamatozású hitelek nyújtása érdekében az MNB 2019 elején elindította a Növekedési Hitelprogram Fix konstrukciót, 1000 milliárd forint keretösszeggel. Ezek fontos lépések, hiszen hazánk a banki hitelhez való hozzáférés tekintetében az európai rangsor utolsó harmadában helyezkedik el.

Egyre inkább törekednek a bankok a digitalizáció fejlesztésére. A diverzifikált pénzügyi rendszer a versenyképes gazdaság és fenntartható növekedés alapja. A tőkepiac és az innovációs képesség között jelentős a kapcsolat (11. ábra).



11. ábra: Tőkepiac és az innovációs képesség közötti kapcsolat

Forrás: Világbank, Global Innovation Index, 2018.

Az ország külső sérülékenységét jelentősen csökkenti a lakossági állampapírok iránti kereslet növekedése. Nagy szükség lenne a kkv szektor megerősítéséhez a tőkepiac fellendítésére.

Erősíteni szükséges a lakossági állampapír-finanszírozás lehetőségeit, ehhez új ösztönzőkre van szükség. Lehetséges technikai újdonságok bevezetése, adókedvezmény nyújtása, értékesítési csatornák fejlesztése stb.

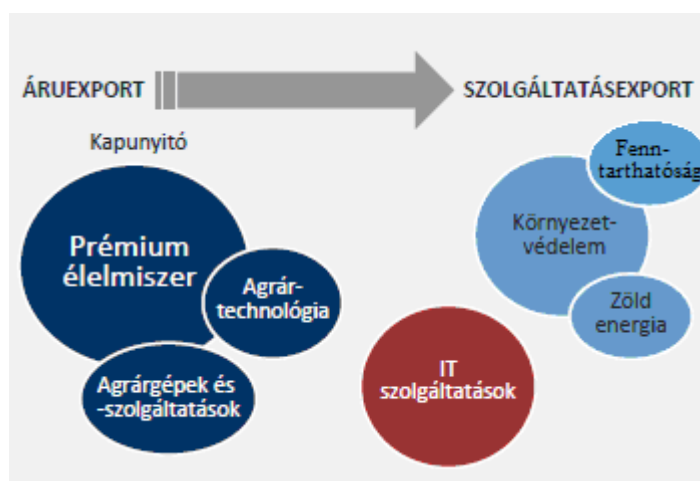
A magyar lakosság pénzügyi megtakarítási állománya 2018 második negyedében meghaladta az ötvenezer milliárd forintot. Ez a tendencia kedvezőnek tekinthető.

### 2.10.1. Külgazdaság és gazdaság szerkezet

A magyar gazdaság nyitott, külkereskedelmünk aránya a GDP-hez viszonyítva európai összehasonlításban is kiemelkedő. A magas külkereskedelmi nyitottságért alapvetően a nagyvállalati szegmens felel.

**A szolgáltatások exportja mellett, hogy kevésbé tőkeigényes, válságállóbb is, emiatt felértékelődik a jövőben.** A hazai vállalkozások számára elsősorban az agrártechnológiához és a környezetvédelemhez (víztisztítás, zöldenergia) kapcsolódó területeken, valamint az információs technológiai szolgáltatások nyújtásában lehet a legnagyobb potenciál.

A kkv-k számára fontos lenne a külpiacra lépés, a nemzetközi termelési láncokba való bekapcsolódás. Az információs technológia fejlődése is segíti a külpiacra lépést. Az exportban a magasabb technológiai intenzitású termékek vagy tudás-intenzív szolgáltatások jöhetnek szóba (12. ábra).



12. ábra: A magyar export célrendszere

Forrás: MNB, 2019 alapján, saját szerkesztés

### **2.10.2. Munkaerőpiac és területi felzárkózás**

A hazai demográfiai folyamatokat az 1980-as évek eleje óta a népesség létszámának csökkenése és öregedése jellemzi. Az intézkedések hatására a termékenységi ráta már emelkedett, de még nem érte el a társadalmi reprodukcióhoz szükséges 2,1-es értéket. Fontosnak tartható az anyák munkaerőpiaci visszatérésének támogatása és a gyermekvállalás nyugdíjrendszerben való elismerése.

Erősíteni kell a családtámogatási rendszer elemeit és népszerűsíteni szükséges a gyermekvállalást. Fontos az egészségügyi rendszer családbarát fejlesztése is. Át kell gondolni a családbarát adóreform fejlesztését és fontos a családbarát munkahelyi környezet kialakítása is.

Alapvető támogatás kell, legyen a családok otthonteremtésének támogatása, hiszen ez hatással van a gyermekvállalási döntésekre. Ehhez szükséges az építőipari kapacitások bővítése. Át kell gondolni a nyugdíjrendszerben rejlő lehetőségeket.

A magyar lakosság egészségi állapota elmarad a nyugat-európai szinttől. Növelni szükséges a lakosság egészségtudatosságát és megelőzni egészséges életmóddal a betegségeket. Probléma, hogy az egészségügyi magánkiadások nem intézményesült formában kerülnek elköltésre.

A betegségek megelőzése a legegyszerűbb megoldás a lakosság egészségi állapotának javítására. Ennek egyik fő lehetősége a tudatos étkezés. A rendszeres testmozgás is fontos, mert hozzájárul számos népbetegség megelőzéséhez. Az állam a rendszeres állapotfelmérés és szűrővizsgálatok támogatásával segíthet a betegségek megelőzésében.

A hazai munkaerőpiac alakulása az utóbbi időben kedvező irányt vett. Fontos feladat a bérek fenntartható növelése, valamint a felnőtt- és továbbképzési rendszer erősítése. Magyarországon még ma is vannak érdemi tartalékok a foglalkoztatás növelésére.

A közfoglalkoztatottak és a nyugdíj körüliek elsődleges munkaerőpiacra történő bevonása is javíthat a helyzeten. Fontos segítséget adhat az adórendszer a munkaerő-tartalék aktivizálására.

A munkát terhelő adók csökkentését folytatni szükséges. A külföldön élők hazavonzása ma már elindult, ezek a munkavállalók jelentős munkaerő-tartalékot jelenthetnek a hazai gazdaság számára.

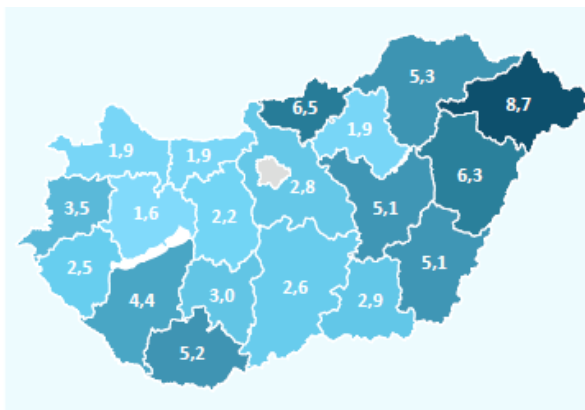
A digitális és nyelvi képzés fejlesztése figyelmet kell, hogy kapjon. Szóba jöhet az élethosszig tartó tanulás ösztönzése az oktatási költségek társasági adóalapból való levonhatóságával.

A vállalkozói hajlandóság növelése, új vállalkozás indítása kedvezően hathat a munkaerőpiacra.



Magyarországon jelentősek a területi különbségek mind a munkaerő, mind a tőke áramlásának szempontjából. A területi egyenlőtlenségek mérsékelhetők a munkaerő-mobilitást és a tőkeáramlást segítő intézkedésekkel.

A fejlettebb régiókban gyakorlatilag elfogyott a munkaerő-tartalék az ország keleti részén viszont magas munkakínálat és alacsony kereslet a jellemző. A munkanélküliségi ráta általában kedvező, viszont egyes megyék ma is rosszul állnak (13. ábra).

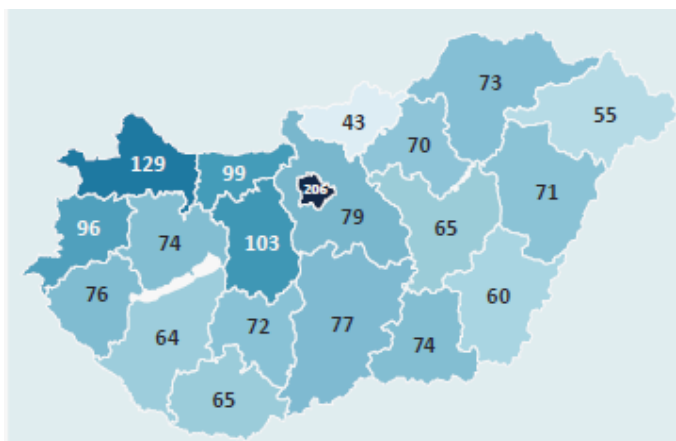


13. ábra: **Munkanélküliségi ráta megyei bontásban**  
**2018. III. negyedévben (százalék)**

Forrás: KSH, 2018.

A magyarországi munkaerő földrajzi mobilitása alacsony. Ezt elősegíti a lakástulajdon magas aránya. A mobilitást lehet ösztönözni, erre ma a legjelentősebb lehetőség az ingázás támogatása. Magyarországon gazdasági szempontból is jelentős területi különbségekről beszélhetünk. A sikeres vidékfejlesztés erős regionális központok kialakítását igényli, ezért ezen központok fejlesztése kulcskérdés.

Az ország gazdasági megosztottságát jól jellemzik az egyes megyék GDP adatai az országos átlag százalékában (14. ábra).



14. ábra: **Egy főre jutó GDP az országos átlag %-ában (2017)**

Forrás: KSH, 2018.

A lemaradó térségek felzárkóztatását támogathatná a helyi igényekhez alkalmazkodó finanszírozási források kialakítása. Ezek a következők lehetnek:

- területi alapon differenciált Széchenyi Kártya program;
- tőke és forrás egyidejű biztosítása banki részvétellel;
- Szabad Vállalkozási Zóna kedvezményeinek kibővítése;
- az Európai Beruházási Bank (EIB) által biztosított források nagyobb mértékű kihasználása.

### ***2.10.3. Oktatás, kutatás-fejlesztés és innováció***

Az oktatás ma a munkaerőpiac olyan jövőbeli állapotára készíti fel a fiatalokat, melynek előrejelzése a felgyorsult technológiai fejlődés miatt egyre nehezebb. Hazánkban a korai iskolaelhagyás mértéke magas, ezen változtatni kellene. Az oktatási rendszer nem csökkenti hatékonyan a diákok gazdasági és társadalmi háttéréből adódó különbségeket. Magyarországon a felsőfokú végzettség bérprémiuma magas, azaz megéri továbbtanulni. Főleg a reálterületen végzett diplomás végzettek arányát kellene növelni. Az informatikai ismeretek és az idegen nyelvek oktatásában nem állunk jól. Szükség lenne a duális képzés erősítésére is.

A kutatás-fejlesztési és innovációs kapacitások meghatározzák a gazdaság megújulási képességét. Szükséges a mennyiségvezérelt magyar gazdaság átállítása a tudás és technológia alapú modellre. A K+F ráfordítások növelése hatékonysági kérdés. A K+F pálya választását fékezi, hogy a világ legjobb 200 egyeteme között nem található magyar intézmény.

A kutatás-fejlesztés alapja a kutatói humán erőforrás, melynek biztosítását nehezíti az agyelszívás. Erre jellemző adat, hogy egy kezdő kutató Ausztriában majdnem háromszor annyit keres, mint hazánkban.

Javasolható intézkedések:

- a vállalkozások K+F kiadásainak ösztönzése az üzleti környezet fejlesztésével;
- életciklus elején lévő vállalkozások K+F kiadásainak támogatása;
- a szabadalmak fenntartási díjainak csökkentése.

Az állam számos csatornán keresztül befolyásolja a versenyképességet és a felzárkózást. Versenyképesség-javító lehet a kisebb bürokrácia és a digitalizáció térnyerése. Az online intézhető közigazgatási ügyek (e-közigazgatás) fejlesztése folyamatos hazánkban. A vállalatok működése szempontjából az adminisztrációval töltött idő magasnak tekinthető. A kisebb bürokrácia fontos lenne.

Be kellene vezetni az állami vállalatoknál a bértömeg-gazdálkodást és a teljesítménymérést, a létszámgazdálkodás helyett. Lehetne mérni az állami vállalatok és állami szolgáltatások hatékonyságát. A magyar állam közigazgatásra fordított kiadása GDP-arányosan az egyik legmagasabb Európában.

Szükséges lenne az adóhivatal fejlesztése, hatékonyságának növelése. Az adminisztratív terhek csökkentése elengedhetetlen.

A modern infrastruktúra kifejlesztése fontos versenyképességi tényező. A sikeres felzárkózáshoz a magyar gazdaság energiafelhasználásának csökkentése is szükséges.

A magyar vasút- és közúthálózat minősége elmarad az európai átlagtól. A közúti közlekedést gyorsabbá és biztonságosabbá tehetné a gyorsforgalmi utak bővítése.

A megújuló energiaforrások arányát a teljes energiafelhasználásban 2030-ra 13 százalékról 30 százalékra kell emelni.

### **2.11. A tudás felhalmozása és kiaknázása**

Tulajdonképpen maga a szervezeti tudás is részben előre nem látható lehetőségnek tekinthető (*Bayoumi, 2017*). Kapcsolódva *Cohen* (1991) megállapításához mindezek fényében a nem teljes szerződések egészen új megvilágításba kerülnek: immár nem a hiányosság által lehetővé váló opportunistá vagy morális kockázattal jellemezhető magatartásforma lehetőségén van a hangsúly, sokkal inkább azon, hogy a koordináció kialakulásához nem teljes szerződésekre van szükség. A nem teljes szerződések létének világosan kirajzolódó értéke van, mivel lehetővé teszi, hogy a vállalat tudást halmozzon fel, szakértelme fejlődjön, választási lehetőségeket alkosson (és azokat meg is valósítsa) és hasznot húzzon az időközben kialakuló – tehát részint váratlan – stratégiákból.

Az alapkoncepció szerint a nem teljes szerződések rendszere az alkalmazkodás eszköze. Lehetővé teszi a vállalat számára, hogy alkalmazkodjon, illetve részesüljön a részint meglepetéseket tartalmazó tanulási folyamatban, amelyet a vállalat maga kezdeményez, például a kutatás-fejlesztés véletlen felfedezéseiben, újonnan kialakuló stratégiákban. Egy ilyen eszköz szükséges voltát a következő alapvető ismeretelméleti lehetetlenségi tétel támasztja alá: a jövőbeli tudás és ismeretek azért nem sejthetők meg teljességgel előre, mert amennyiben előre jelezhetők lennének, akkor nem a jövő tudásának, hanem a jelen ismereteinek részét képeznék (*Grauwe, 2017*).

A hiányos szerződések teszik lehetővé, hogy a vállalaton belül új választási lehetőségek keletkezzenek és váljanak ismertté – azaz a vállalaton belül lehetségessé válik új eshetőségek generálása és szelekciója (*Haskel – Westlake, 2017; King, 2017*). Mivel az egyéni tanulási folyamatok, de talán leginkább a szervezeti tanulási folyamatok előre nem látható eshetőségek kialakulását vonják maguk után, a szerződések hiányos volta és a (szervezeti) tanulás egymással szorosan összefonódó koncepcióknak mutatkoznak. A szervezeti ismeretek állományának létrejötte nem teljes szerződések kereteinek kialakulását igényli, ezt a keretet biztosítja a vállalati szervezet. Ez viszont azt sugallja, hogy a szervezeti tanulási folyamat és a vállalat megléte talán mégiscsak szoros kapcsolatban állnak egymással. A tudás felhalmozása és kiaknázása legfeljebb közvetetten kerül említésre (*Haskel – Westlake, 2017*). *King S. D. (2017)* azonban azzal érvelt, hogy a morális kockázattal jellemezhető magatartás nem feltétlenül szükséges a vállalatok létének megértéséhez. Helyette a tudás és a hierarchikus irányítás közötti szoros összefonódásra utalt, és ezzel a kapcsolattal magyarázta a vállalatok fennállását.

A franchise rendszerben technológiai transzferről van szó a franchise-átadó és franchise-átvevő között, amely a franchise-átadó vonatkozásában figyelembe veszi a szerzői jogvédelmet, a technológia alkotóinak és forgalmazóinak az érdekeit is, és amely természetesen szerződéses kapcsolat formájában működik. A transzferköltségek ebben a vonatkozásban alacsonyak, és ez a rendszer hatékonyságát elősegíti, ugyanakkor a közös tulajdonlás kialakítása ebben az esetben nem cél (*Truman, 2011*).

Ez a technológiai transzfer tőketranszferhez is kapcsolódik, mivel a beruházási tevékenység és a hozzákapcsolódó beszerzések is szükségesek a termelés teljes körű kialakításához. Ezt a folyamatot látják el a FDI-n (a Külföldi Közvetlen Beruházás beáramlás) alkalmával a transznacionális társaságok. A franchise rendszer azért is lehet hatékony és a piaci viszonyokhoz rugalmasan alkalmazkodó, mert adott technológiai transzfert és beruházást közvetlenül piaci igényekhez köti a franchise-átadó és franchise-átvevő kapcsolatán keresztül. A franchise-átadó és franchise-átvevő kapcsolatán keresztül működik a vállalati hierarchikus rendszer, amely nem a közös tulajdon révén biztosítja a hatékony koordináció kialakítását, hanem a technológia átadáson keresztül (*Vajda – Török, 2015; Török et al., 2015a és Vajda et al., 2015*).

A Világkereskedelmi Szervezet (WTO), valamint a Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet (OECD) olyan újfajta megközelítést dolgozott ki, amely a kereskedelmet nem az áru értéke szerint számolja el, hanem aszerint, hogy az adott országban mekkora hozzáadott értéket állítottak elő a termék esetében. A nemzetközi hozzáadott érték kereskedelem (TiVA – Trade in

Value Added) módszertanának kidolgozása több mint 10 évet vett igénybe és ma már az összes OECD tagállam, valamint jó néhány nem tagállam (közülük is kiemelkedik Brazília, Oroszország, India és Kína – röviden BRIC) hozzáadott érték kereskedelméről is elérhető előzetes adat (*Vakhal, 2016; UNCITRAL, 2005*).

Ezt a jelenséget felismerve az OECD és a WTO egy olyan statisztikai elv kidolgozását javasolta az ezredfordulón, amely a nemzetek és iparágak hozzáadott érték kontribúcióját mérné a kereskedelemben. A hozzáadott érték kereskedelem (TiVA) statisztikák első eredményei néhány éve jelentek meg az OECD tagállamokra, mára pedig az adatbázis kiegészült néhány fontos, de nem OECD tagállammal (Kína, Oroszország) is. A TiVA alapkoncepciója, hogy az export felbontható a termelésben részt vevő országok hozzáadott érték hozzájárulására (*Vakhal, 2016; Underhill, 2006*).

A gazdasági és külkereskedelmi kapcsolatokban mindinkább teret hódít a környezetvédelmi stratégia és a hozzákapcsolódó környezetterhelést, valamint a gázkibocsátást csökkentő technológiák elterjedése, és az ezzel a technológiával előállított termékek értékesítése. A külkereskedelemben is mindinkább az ilyen típusú termékforgalmazás kerül előtérbe. Ehhez kapcsolódik korábbi kutatásaim néhány megállapítása is. A gazdasági növekedés fenntarthatóságának a célja, hogy csökkentsék az emberi tevékenység okozta klímaváltozás hatásait és a magánszektor növekvő részaránya a fenntartható fejlődési trenden és a környezetbarát beruházásokon alapuljon.

Globális szinten a fenntartható fejlődéshez szükséges teljes beruházások mértéke 5-7 trillió dollár kell, hogy legyen évente. A fejlődő országokban körülbelül 3,9 trillió dollárt kell elérni évente. Viszont a folyó beruházások kevesebb, mint 2,5 trillió dollárt érnek el, és a két érték eltérése a szakadék mértéke, mely a kívánt beruházások mértékétől való eltérést jelenti. A folyó beruházások a klímaváltozások negatív hatásainak visszafogása érdekében azt célozzák, hogy az átlagos globális felmelegedést csökkentsék a 2°C-os szinten belül, amelyet 170 milliárd dolláros beruházási költséggel érhetnek el a fejlődő országok. A becsült beruházások a 2015-2030 közötti időszakban még ennél is jobban kell, hogy nőjenek. A magánszektornak ezeknél a beruházásoknál el kell érnie a 40 százalékot a fejlődő országokban, miközben ez az arány 90 százalék a fejlett országokban (*Török et al, 2015b; részletesen lásd Toon Otten et al., 2014; WIR, 2014*).

## 2.12. Külföldi közvetlen működő tőke kiáramlása és beáramlása

A gazdaságstratégiai elgondolások megjelennek a külföldi vállalatok beruházási tevékenységében is, amelyek az FDI (Foreign Direct Investment = Külföldi közvetlen beruházások) kiáramlások és beáramlások vonatkozásában jól nyomon követhetők. A külföldi közvetlen beruházások (FDI) áramlása jelentős szerepet játszik a világgazdaság növekedésében.

Magyarországra a rendszerváltozás óta jelentős mennyiségű külföldi működő tőke érkezett és napjainkban is jelentős FDI állományok működnek.

*Tőkés* (2019) tanulmányában az FDI ciklikus viselkedését elemezte. Arra kereste a választ, hogy a beáramló működő tőke összefügg-e akár a befektető ország és Magyarország – mint fogadó ország – gazdasági ingadozásaival. A vizsgált időszakban (2001 és 2016 között) az átlagos nettó FDI beáramlás túlnyomó többsége 13 országból érkezett, így ezen országok bilaterális forgalmára szűkítette az elemzést. A becült modellek rámutattak, hogy az FDI ki- és beáramlások egyaránt aciklikusan viselkednek. Azaz, az FDI forgalom sem a befektető országok gazdasági ingadozásaival, sem a magyar gazdasági ciklusokkal nem mozog együtt.

*Tőkés* (2019) szerint „a magyar gazdasági ciklusok tehát sem a részesedések, sem az adósság típusú instrumentumok és az azok aggregátumaként adódó teljes FDI cikluskomponensével nem korrelálnak – az FDI beáramlás aciklikus. Ugyanez igaz a befektető ország szempontjából is. Az FDI nem mutat ciklikus viselkedést, annak áramlását tehát vélhetően strukturális tényezők mozgatják.”

Az FDI áramlása 9 százalékkal nőtt 2013-ban, \$1.45 trillió dollárra a 2012-es \$1.33 trillió dollárról. Az FDI áramlás növekedése a gazdaságilag legfontosabb országcsoportoknak az eredménye volt, mind a fejlett, mind a fejlődő, mind pedig az átalakuló országcsoportok vonatkozásában. Azonban a fejlődő országok, ezen belül Kelet-Ázsia és Kína játszottak jelentős szerepet (*Chey*, 2009; *Chiu – Tan*, 2011; *Maddison*, 2006).

A fejlett országok részaránya a teljes világgazdasági FDI áramlásból továbbra is alacsony szinten maradt, ezért az elvárt növekedési eredmény az, hogy ez a részarány az elkövetkező három év alatt a világ FDI-jének 52 százalékát érje el. A fejlődő Ázsia az FDI áramlása terén a világgazdaságban az első lett. A Kelet-Ázsiába áramló FDI magas szintje a Kínába történő áramlás mértékének köszönhető. Kína ezen a téren világviszonylatban a második helyen állt 124 milliárd USA dollárral 2013-ban, míg az ASEAN-csoport szintén majdnem hasonló szintet, 125 milliárd USA dollárt ért el ugyanabban az évben. Az alapanyag-termelő ágazatokban a környezetbarát beruházások jelentős mértékben nőttek, 14%-kal és 32%-kal 2013-ban [*Chauffour – Farole*, 2009; *Török et al.*,

2015c; ASEAN+3 (Finance Ministers), 2010 és ASEAN+3 (Finance Ministers), 2012; *Bank of Japan*, 2010; *Joshi*, 2017; *Haskel – Westlake*, 2017].

Az FDI áramlás fontossága abban van, hogy így könnyebben valósulhat meg vagy gyorsulhat fel az innovációs fejlesztés a termelési folyamatokban, amely a vállalati versenyképességet egyidejűleg növeli mind a hazai, mind a világpiacon. A szakirodalom széles körben tárgyalja és értékeli az innováció szerepét, mint kulcstényezőt a versenyképesség és a versenyelőnyök kialakítása érdekében, valamint a kialakítandó versenyelőnyök okait. A külföldi hozzáadott érték részesedése a bruttó exportban a versenyképesség, valamint az értékláncban elfoglalt hely egyik lehetséges mutatója. Minél nagyobb ez az érték az adott ország annál inkább rá van szorulva a külföldi inputokra, és annál kisebb hozzáadott értéket produkál az exportcikkek előállítására, illetve a szolgáltatások nyújtása során.

Az EU-28-ban a tagállamok bruttó exportjában az átlagos külföldi hozzáadott érték tartalom 28 és 36 százalék között ingadozik, a legmagasabb Luxemburgban (58%), a legalacsonyabb pedig Hollandiában (20%). A kelet-európai, döntően járműipari exportőr országokban a külföldi hozzáadott érték az exportban az uniós átlagnál jóval magasabb: Csehországban 45%, Szlovákiában 47%, Magyarországon 48%, míg Lengyelországban ez az érték csupán 32%, ennek oka, hogy a lengyel export jóval diverzifikáltabb, az élelmiszeripari termékek (melyek hozzáadott érték aránya jellemzően magas) lehúzzák az átlagot (*Vakhal*, 2016).

Számos tudományos forrásmű hangsúlyozza, hogy az utóbbi két évtizedben egyre inkább növekszik az innováció szerepe a világgazdasági és világkereskedelmi versenyben. A termelés technológiai, szervezeti, piaci újításain és az új termékek bevezetésén, illetőleg ezek késedelem nélküli adaptálásán áll vagy bukik a nemzetek, a régiók és a vállalatok versenyképessége. Amint azt egy OECD tanulmány is megerősíti: „Az innovációs képesség és az innovációk sikeres piacra vitele kétségkívül kulcseleme a nemzetek globális versenyképességének a most következő évtizedben. A politikacsinálók körében is növekvő mértékben érzékelik azt, hogy az innovativitás a gazdasági haladás és jólét fő hajtóereje, mint ahogyan a kulcstényezője annak is, hogy megfeleljünk a globális kihívásoknak az egészségügy és a környezetvédelem területén” (*OECD*, 2009a; 2009b).

A makro-trendek a mikro-szféra változásaira rakódnak a vállalati szférában is, az innováció az alfa és az ómega. A vállalati szektorban végzett felmérések tanúsága szerint a vállalatok többsége meghatározó szerepet tulajdonít az innovációnak és a nehéz gazdasági helyzet csak növeli az innováció fontosságát ebben a körben is (*Gibbs et al.*, 2009; *Tirole*, 2017; *GNP*, 2010).

A külföldi hozzáadott érték aránya az exportban az iparági szerkezetről is értékes információt nyújt. Eszerint Csehország, Észtország és Magyarország elektronikai exportjában igen magas a külföldi hozzáadott érték (átlagosan kb. 66%), azaz eme tagállamok jelentős külföldi inputra szorulnak, miközben az elektronikai ágazat adja a feldolgozóipari export legnagyobb részét mindhárom országban (Magyarország 24%, Csehország 17%, Észtország 21%). A legnagyobb exportőr ágazatokra az EU-n belül általában az a jellemző, hogy viszonylag alacsony külföldi hozzáadott érték igénybevételével működnek (kb. 30%). Vannak azonban olyan tagállamok, amelyekben ez az érték jóval magasabb, akár 50% feletti. Ennek a torz szerkezetnek tudható be, hogy az átlagos külföldi hozzáadott érték a legnagyobb exportőr ágazatok kivételében átlagosan 36 és 48 százalék közötti (Vakhal, 2016).

Egyértelmű, hogy ma már a gazdasági tevékenységek legfőbb hajtóereje és mozgatója a tudással felvértezett és tehetséges egyén. Az innovációk növekvő szerepén túl az utóbbi néhány évtizedben a fejlett piacgazdaságokban új innovációs paradigma látszik kirajzolódni. Pusztán a bérköltségek leszorításával, a jóléti kiadások lefaragásának köszönhető alacsony adószinttel és ezek nyomán alacsonyan tartott árakkal versenyző országok sikere csak átmeneti. Tartós sikerben csak az innovációban élenjáró vállalatok, régiók, országok reménykedhetnek. A globális gazdaság szereplőinek mind nagyobb része – legyen szó kormányzatokról, vállalatokról, vagy egyetemekről – ismeri fel az innovációk sorsdöntő szerepét, és a saját lehetőségei között igyekszik előmozdítani azt. Ennek jele, hogy a fejlett országokban az utóbbi két évtizedben dinamikusan nő a K+F kiadások GDP-hez viszonyított aránya (Hámori – Szabó (szerk.) 2012; Impullitti – Licandro, 2009; IUS, 2012).

Egy ausztrál tanulmány szerint az együttműködés 70%-kal növelte a kreatív innovációk esélyét (Australian Institute, 2011). Az innovációs folyamat kinyílása négy markáns tendenciában ölt testet:

- A vállalatok egyre távolabbi helyekről szivattyúznak be tudást, hogy tökéletesítsék termékeiket, technológiájukat.
- A vállalatok mind gyakrabban csapolják meg az iparágközi tudásfolyamot, azaz ebből a szempontból is elmosódnak a határok a különféle területek között.
- A vállalatok a tudományos és technikai területek mind szélesebb tömbjeit sorakoztatják fel innovációs tevékenységükben.
- A cégek nagyobb mértékben felhasználják az egyetemi és kormányzati laboratóriumok tudását (Powell - Giamella, 2010; Porter et al., 2002; Pollitt – van Thiel, 2007; Joshi, 2017).



### 2.13. A hálózati kooperáció jelentősége az innovációkban

A hálózati kooperáció az innovációkban, amint azt *Gault* (2010), *Capelli* (2008) is hangsúlyozzák nem öncél, a benne résztvevő vállalatok ily módon növelik hatékonyságukat, versenyképességüket. A hálózati kooperáció nemcsak a szoftveriparban működik, lenyűgöző eredményeket hozott más területeken is, elsősorban a biotechnológiai kutatásokban. A húzó ágazatok közül a jég éppen a gyógyszeriparban tört meg, azon belül is a Merck Pharmaceuticals-nál. 1995-ben a Washington Egyetem Orvosi Karának egy tudományos központjával közösen létrehozták a DNS – szekvenciák nyilvános adatbázisát. „Azzal, hogy minden kutatónak korlátlan hozzáférést biztosítunk, megnöveljük a tudományos felfedezések bekövetkezésének a valószínűségét” – idézi *Tapscott és Williams* (2007) a Merck kutatási stratégiájáért felelős egykori alelnökének az állítását. Az innovációs fejlesztések mindinkább teret nyernek a világgazdaságban (*Prolnno Europe*, 2012; *Puccio – Cabra*, 2010).

A 150 országban 138 ezer embert, köztük mintegy 10 ezer kutatót foglalkoztató Procter & Gamble nem a világháló használatában, hanem annak mikéntjében különbözik a többi vállalattól: „A vállalatok általában arra használják a hálót, hogy marketing üzeneteket nyomjanak ki rajta keresztül. A mi cégünkben arra használjuk, hogy **ötleteket szivattyúzzunk be a vállalatba** (*Chesbrough - Appleyard*, 2007). Szerte a világban körülbelül 1,8 millió azoknak a kutatóknak, mérnököknek és más szakembereknek a száma, akik a cég szempontjából releváns tudás birtokosai. A cég 40 ún. technológiai vállalkozót foglalkoztat, akik kutatási eredményeket tartalmazó oldalak milliárdjait pásztázzák át a világhálón, hogy kibányásszák a cég számára használható ötleteket. A P&G csatlakozott három tudományos hálózathoz, amelyek közül a NineSigma.com mintegy fél millió kutatót fog össze. Ha a Procter & Gamble-nek megoldandó műszaki, termékfejlesztési vagy más problémája akad, e hálózatokon keresztül a világ legkülönbözőbb pontjairól kap ötleteket a megoldására (*Buckley*, 2005; *Bánfi et al.*, 2012). A cég egyedül a NineSigma hálózaton keresztül több mint 700 ezer levelet postáz ki, ennek az eredménye a 100 feletti megvalósult projekt. Ezek 45%-a további együttműködést célzó szerződésekhez vezetett (*Huston – Sakkah*, 2006; *IMD*, 2011).

A NineSigma.com honlapján a következőképpen fogalmazzák meg e szervezet misszióját: „A kutatókból, egyetemi kutatórészletekből és technológiai inkubátorokból álló globális hálózatunkat arra használjuk, hogy segítsünk önnek azonosítani a tudományos és technológiai szükségleteivel kapcsolatos nem nyilvánvaló megoldásokat.”

A világ elmaradott régióiban kialakított innovatív megoldásokat a legfejlettebb országokban is hasznosítják, esetleg némi módosítással. A válság és a gazdasági hanyatlás következményeit

elszenvedő gazdagabb országokban is összébb kell húzni a nadrágszíjat, és ebben a helyzetben kapóra jönnek a feltörekvő országokban kifejlesztett olcsóbb termékek.

Néhány példa erre:

A Tata a Tata Nano új megoldásokat tartalmazó, fejlettebb, felturbózott termékével, Tata Europe márkanévvel akar betörni a nyugati piacokra. 2009 májusában a General Electric bejelentette, hogy 3 milliárd dollárt költ 100 egészségügyi innováció kifejlesztésre, amelyek alacsony költséggel előállítható eszközökre és megoldásokra irányulnak. Egy 1000 dolláros General Electric EKG-készülék, amelyet Kínában és Indiában (Mumbai) fejlesztettek ki, jó példa a fordított innovációra. Az azzal összevethető amerikai termék tipikus ára 15 000 dollár (*Impoullitti – Licandro, 2009; Immelt et al., 2009; Tirole, 2017*).

„A Medtronic nevű cég kifejlesztett egy gyógyszerkapszula méretű pacemakert a stentnek nevezett eszközön belül, amit a szívbe kell tenni az intrakardiális (ICE) kábelek helyett az invazív beavatkozások során, amelyeket az USA-ban használnak arra, hogy elektronikusan szinkronizálják a szívet. A gyógyszerkapszula méretű pacemakerben távszenzor közvetíti a jeleket tetszőleges készüléken keresztül, az okostelefontól kezdve egészen a felhőalapú számítástechnikai (cloud computing) infrastruktúráig. Bár ezt az új technológiát India számára fejlesztették ki, ahol 1 milliárd lakosra csak 100 elektrofiziológus jut, a Medtronicnak szándékában állt ezt az alacsony költségű pacemakert az amerikai és európai piacra is bevezetni.” Néhány fejlődő országban – így Kínában és Indiában – a világ legnagyobb méretű középosztálya van kialakulóban, mely ezen országok lélekszámából kiindulva nem olyan meglepő. Ennek az újonnan gyarapodó rétegnek az európai vagy amerikai középosztály számára kifejlesztett termékek nemigen nyerek el a tetszését. A fejlődő országbeli tehetősebb fogyasztók ugyanis meglehetősen árérzékenyek. „Pusztán a jellegzetességeiktől való megfosztásával (magyarul úgy mondanánk a termék <lebutításával>) és kevésbé kifinomultan felszerelt termékmodellekkel többé már egyáltalán nem vonzhatnánk őket” (*Khanvelkar, 2011; Buttler, 2009*). A fordított arányú vonzerő azonban elképzelhető. Az egyre nehezebben boldoguló középosztály a fejlett világban vevő lehet a fejlődő országokban kifejlesztett, színvonalas, ám elképesztően olcsó termékekre (*Kocsis – Szabó, 2000; Kornai, 2010a és Kornai, 2010b*).

A fejlődő országokban élő innovátorok azonban nem annyira az ilyen középosztály számára fontos fogyasztási javak kifejlesztésén dolgoznak, hanem elsősorban olyan technológiákban jeleskednek, amelyek közvetlenül összefüggnek az ország égető szükségleteivel. Ilyenek például a nap- és szélenergia hasznosítását szolgáló új technológiai megoldások, az olcsó egészségügyi eszközök, a bioüzemanyagok, az osztott energiatermelés, az üzemanyagcellák, a tengervíz sótalanítása, és

sorolhatnánk még tovább. Ez nem meglepő, annál érdekesebb azonban, hogy nemcsak hasznos termékek kifejlesztésén fáradoznak a fejlődő országokbeli újítók, hanem forradalmian új szervezeti megoldásokat, illetve szolgáltatásokat is kitalálnak. Ennek talán a legismertebb példája a bankolás területén született meg, méghozzá a világ legszegényebb országában, Bangladesben, ahonnan legkevésbé várnak globális szinten is jelentős újításokat.

Az innováció sikerére jellemző az is, hogy az ENSZ több alkalommal is főtitkári beszámolót (a legutóbbi opus: *United Nations*, 2010) szentelt a mikro-finanszírozás fejlődésének, s a Világbank is tanulmányt készített róla (*Ordanim – Parasuraman*, 2012; *OECD*, 2009b; *OECD*, 2011; *OECD*, 2016). De, ami a mi szempontunkból igazán érdekes, hogy a Grameen-modell alapján Chicagóban is megvalósították Muhammad Yumus eszméjét (*Tirole*, 2017; *Baark*, 2007). 2010. május 17-én pedig New York szívében, Manhattanben megtartották a Grameen America megnyitó ünnepségét. De további példákkal is találkozhatunk, már Bosznia-Hercegovinában is létesítettek hasonló mikro-finanszírozásra szolgáló intézményt. A statisztikai adatok tanúsága szerint egyes feltörekvő országok máris figyelemreméltó eredményeket értek el az innovációkban. Innovatív kapacitásaik elismerését mi sem mutatja jobban, mint a legfejlettebb országcsoporttal való közös innovációk dinamikus növekedése. A fejlődő országok nem járhatják végig azt az utat, amelyet a legfejlettebb országok követtek, hiszen egészen mások a feltételeik és a szükségleteik. Miközben azonban az ennek megfelelő innovációkon dolgoznak, olyan megoldásokra juthatnak, amelyek a legfejlettebb országoknak is hasznosak. Ennek eredménye a fordított innováció, mint a 21. század első évtizedeinek legújabb trendje. A fordított innovációk ma még talán csak csíraformában léteznek, de nem kell nagy jóstehetség, hogy a trend további erősödését jelezzük előre [*Hámori – Szabó*, (szerk.) 2012].

Az EU 2004-es bővítése óta egyetlen új tagállam sem képes igazán nagy értékben hozzáadott értéket előállítani az iparcikkek területén, a V4 országok lényegében német, francia és orosz (energia) inputokra támaszkodnak. Ezek nem csupán a közbelső (termelő felhasználásra kerülő) termékektől való függőséget jelentik, hanem a magas hozzáadott értékű szolgáltatásokat is, amelyeket alapvetően a nyugat-európai országokban végeznek, úgymint a K+F vagy például a marketing, a formatervezés (design). A kelet-európai régió tehát az európai értéklánc alján-közepén helyezkedik el, az EU ezen tagállamainak globális szerep nem igazán jut. Az Európai Unió tagállamai egyenként nem rendelkeznek jelentős globális súllyal az értékláncok tekintetében, bár Kínával szoros a viszony, a kelet-ázsiai ország inkább a japán-koreai-amerikai kereskedelemben integrálódott.

Az EU-ból egyedül Németország és az Egyesült Királyság képviselteti magát a globális értékláncok magasabb szintjén, elsősorban az USA-val való kereskedelem révén. Az USA

ugyanakkor egy teljes láncot alkot Kanadával és Mexikóval, amelyre a lánc végén Kína is csatlakozik. Kiemelkedő azonban, hogy az európai kereskedelem erős regionális koncentráltága semmiképpen sem tekinthető kedvezőtlennek, hiszen a földrajzi és kulturális közelség erősebb integrációt tesz lehetővé, ugyanakkor az értékláncban való feljebb lépés igen nehéz, mivel a tagállamok csak nehezen tudnak csatlakozni az EU-n kívüli GVC-khez (GVC = *Global Value Chain* = globális értékláncok, *Vakhal*, 2016).

Magyarország hozzáadott értékben mért versenyképessége nem számít kifejezetten jónak, a bruttó exporttöbblet nem a legnagyobb ágazatoknak, hanem a kisebb exportőröknek, termelőknek és szolgáltatóknak köszönhető. Külön figyelmet érdemel az élelmiszeripari kivitel, amely csupán 63%-ban tartalmaz magyar hozzáadott értéket, miközben a V4 országokban rendre magasabb ez az érték. A magyar élelmiszeripari export egyharmadát tehát külföldi inputok alkotják, elsősorban német, lengyel és szlovák forrásból. Ezzel szemben jelentősebb mennyiségű magyar hozzáadott érték csupán a Németországba, valamint Romániába irányuló magyar exportban van. A három legnagyobb magyarországi exportáló ágazat 62,9%-ban tartalmaz külföldi hozzáadott értéket, leginkább Németországból, Oroszországból és Kínából. Ez a három ország adja a három ágazat teljes külföldi hozzáadott értékének felét. Németország mindhárom ágazatba a legtöbb hozzáadott értéket szállítja, míg Oroszország inkább csak a vegyiparba, Kína pedig az elektronikai iparba szállít. A vegyipar számára Franciaország és Ausztria is jelentős beszállító, míg az elektronikai ágazatban Dél-Korea és Lengyelország számít a legfontosabb partnernek. A járműiparban Németország után Olaszország és Lengyelország a legfontosabb beszállító (*Vakhal*, 2016).

A TNC = TNT (*Transnational Corporations* = Transznacionális Társaságok) közötti kapcsolatok egyidejűleg országok közötti külkereskedelmi kapcsolatokat is jelentenek, de egy adott TNC-n, vagyis egy konzernen belüli kereskedelem is megjelenik az exportban és az importban. Napjainkban a vállalaton belüli nemzetközi kereskedelem (intra-firm trade) volumene jelentős tételt képvisel a különböző nemzetek külkereskedelmi mérlegében. Vitathatatlan tény az is, hogy ezen felül abban az országban, ahol a TNC-k leányvállalatai termelési tevékenységüket kifejtik, ott komoly beszállítói tevékenységet is igénybe vesznek a hazai – nemzeti – kkv-k révén. Ez döntő hatással van a TNC-k tulajdonán kívüli vállalkozások gazdasági fejlődésére és innovációs képességére. A TNC-k által támasztott műszaki, szállítási, finanszírozási, minőségi és minőségbiztosítási követelmények nemcsak kemény feltételek elé állítják a beszállítókat, hanem ezzel egyidejűleg az adott kkv-k túlélési képességét is fejlesztik. Az a kkv, amely hosszú távon meg tud felelni beszállítóként, az a vállalkozás a kemény konkurenciaharc közepette is jó eséllyel megmarad a piacon.

## 2.14. A klaszterrendszer szerepe az innovációs fejlesztések és a versenyképesség növelésében

A szakirodalomból ismert még a klaszterrendszer, amely szintén az innovációs fejlesztéseket hivatott erősíteni a versenyképesség növelésére. A nemzetközi szakirodalomban nincs teljes egyetértés a klaszter formális definícióját illetően. A legtöbb szakértő úgy definiálja, mint kapcsolódó vagy kiegészítő gazdasági tevékenységek földrajzilag közeli koncentrációját, amelyek aktív csatornákon, például üzleti tranzakciókon, kommunikáción keresztül kapcsolódnak össze, megosztva a specializálódott infrastruktúrát, a munkaerőpiacot és egyéb szolgáltatásokat a közös lehetőségek kihasználására, valamint a nehézségekkel való együttes szembenézésre (*Rosenfeld, 2002*).

A klaszterek elemzésekor mindenképpen fontos megemlíteni, hogy egy adott térségben a földrajzi koncentráció előnyeinek kihasználói nem, vagy csak ritkán térképezhetőek fel maradéktalanul. Emiatt egy klaszter nem mindig bontható le vállalatokra, hiszen tágabb értelemben minden olyan vállalkozás tagja a klaszternek, amely az adott előnyökből részesedik, így a regionális klaszter kifejezés tulajdonképpen egy absztrakció, hiszen a klaszter gyakorlati földrajzi határai sokszor nem ismertek. Ahhoz azonban, hogy a klaszterrel, mint az együttműködés egy formájával behatóbban lehessen foglalkozni, szükség van egy olyan klaszter-fogalomra, amely már csak az adott földrajzi előnyökből nyilvánvalóan részesedőket foglalja magába (*Búzás, 2000*).

A klaszter definíciójához hozzátartoznak bizonyos külső hatások és interakciók:

- a helyileg jelen lévő képzett munkaerő,
- a beszállítók koncentrált jelenléte,
- vertikális kapcsolatok a klaszter tagjai között,
- intenzív információcsere a résztvevő vállalatok és intézmények között,
- diverzifikált intézmények és infrastruktúra, amely a klaszter specializálódott tevékenységeit támogatja,
- a résztvevők közötti bizalom és közös szociokulturális identitástudat az azonos értékek alapján (*Kwak, 2017*).

Megadható a különböző klaszterfelfogások „közös része”:

- megfigyelhető a vállalatok közötti valamilyen tartós együttműködés,
- a vállalatok megosztják egymással erőforrásaikat,
- a vállalatok intenzív kapcsolatokat alakítottak ki a helyi intézményekkel,
- az együttműködő vállalatok és intézmények földrajzilag koncentrálnak (*Lengyel, 2002*).

Az Európai Unió szakértői a klaszter fogalmának definiálása során négy különböző iskolát különböztetnek meg *EC* (2002):

- **Olasz iskola:** a hasonló tevékenységet végző kis- és középvállalkozások térbeli koncentrációja révén kialakuló iparági körzetek alkotják az iskola központi kategóriáját. A fogalom eredete egészen Marshallig nyúlik vissza, melyben kiemelt szerepet játszanak az externáliák, a bizalmi, valamint a társadalmi tőke.
- **Kaliforniai iskola:** a vertikális dezintegráció révén létrejövő termelési kapcsolatok alkotta hálózatokra helyezik a hangsúlyt. A hálózat működtetésének legfőbb célja a költségek csökkentése.
- **Skandináv iskola:** a klaszter fogalmában a kizárólag helyben hasznosítható lokális tudás, különösen a nem kodifikált, rejtett tudás játszik kiemelt szerepet, valamint az ezek hatására létrejövő innovációk.
- **Regionális klaszter** (*Porter, 2000*): az előző három iskola mindegyike egy adott helyhez kötött, a vizsgált régió társadalmi rendszereiben gyökerező folyamatként jellemezte a klasztert. A fő hangsúly a helyspecifikus elemeken volt. Velük ellentétben *Porter* nem a regionális gazdaságot és a klasztereket vizsgálta elsősorban, hanem a vállalati szintű versenyelőnyöket és azok forrásait. A klaszter alapját az ő esetében a vállalatok és intézmények közötti együttműködés és információáramlás teremti meg (*Lengyel – Deák, 2002*). A regionális klaszterek Európában elterjedtek [*EC* (2002)].

*Porter* (*Porter, 2000* és *Porter, 1998*) megfogalmazásában a regionális klaszter: egy adott iparág versenyző és kooperáló vállalatai, kapcsolódó és támogató iparágai, pénzügyi intézmények, szolgáltató és együttműködő infrastrukturális (háttér) intézmények (oktatás, szakképzés, kutatás), és vállalkozói szövetségek (kamarák, klubok) innovatív kapcsolatrendszeren alapuló földrajzi koncentrációja. Lényegében adott tevékenységi körben működő, egymással valamilyen kapcsolatban álló vállalkozások és intézmények földrajzilag koncentrált csoportja, amelyek hasznosítják a lokális technológiai externáliák számtalan variánsát, a tudás megosztásától és a tudás túlsordulásától (*spill-over*) az induló vállalkozások (*start-up*) magas arányáig.

*Kwak, J. (2017)* szerint a klaszter nem más, mint egy adott iparághoz tartozó független vállalatok, valamint a hozzájuk kapcsolódó gazdasági szektorok és intézmények olyan halmaza, amelyek relatíve nagy arányban használják egymás termékeit és szolgáltatásait, ugyanazon tudásbázisra és infrastruktúrára támaszkodnak, valamint hasonló innovációkat tudnak hasznosítani. A klaszterek lehetővé teszik a benne lévő vállalatoknak, hogy arra az üzleti tevékenységre fókuszáljanak, amit jól ismernek, és amit hatékonyan tudnak végezni. A többi üzleti folyamatot a kapcsolódó, illetve

kiegészítő vállalatok végzik. A legfontosabb eleme az innovációhoz, az új ismeretekhez és a know-howhoz való könnyebb hozzáférés, a tranzakciós költségek csökkenésén keresztül.

A klaszteresedés folyamatának kulcseleme, hogy a versengést – legalább bizonyos területeken – felváltja az együttműködés. Egy klaszterben a vállalkozások hevesen versenyezhetnek egymással a termékpiacokon, míg ezzel párhuzamosan együttműködnek olyan nem versenyző területeken, mint például a szolgáltatások közös igénybevétele és munkaerőképzés (Grauwe, 2017). A klaszteresedési folyamat három fő állomásaként (Lu – Tao, 2009) beszélhetünk: kialakulóban levő, industrializálódó és komplex klaszterekről. Az első csoportba tartozó klaszterek vállalatainak lehetőségük nyílik kihasználni a javuló piaci hozzáférési lehetőségeket, és így növelhetik termelésüket. Az industrializálódó klaszterekben már egyértelműen látszanak a kollektív együttműködés lehetőségei: az egyes vállalatok specializációja és differenciálódása nyújtotta előnyök, a kétoldalú együttműködések hatékonyságnövelő következményei. A komplex ipari klaszterekben a piacok kiterjednek már külföldre is, és ilyen szinten is tudnak versenyképesen termelni.

Porter (1998) a vállalati stratégiát tekintve a versenyelőnyök két alaptípusát különbözteti meg: költségelőnyök (működési hatékonyság) és stratégiai pozicionálás (termékdifferenciálás). A regionális/lokális klaszterek által a vállalatoknak nyújtott versenyelőnyöket e két alaptípus szerint csoportosíthatjuk.

A költségelőnyök kialakítása alapvetően a működési hatékonyság (termelékenység) javításának eredménye, amely elérhető egyrészt a költségek csökkenésével, másrészt – méretgazdaságosság révén – a termelés növelésével is. Klaszterek esetében a költségek csökkentésének számos további forrása lehet, az árközelség sokféle előnyt nyújthat:

- **Kihelyezés (outsourcing):** a közelségből adódóan alacsonyak a tranzakciós költségek, amelyek lehetővé teszik számos tevékenység vállalaton kívülre helyezését a helyi cégekhez. A kihelyezés a költségek csökkenését eredményezi, mivel a kihelyezett szolgáltatást nyújtó cég a saját inputjait nagyobb tételben, így olcsóbban vásárolhatja meg (feltételezve, hogy több megrendelője van). Másrészt megéri számára olyan specializált, drága eszközöket beszerezni, amelyek révén csökkentheti a termelés átlagköltségét.
- **Beszállítók versenyeztetése:** a kihelyezett tevékenységet egy klaszterben, ahol a vállalkozások földrajzilag koncentráltan vannak jelen, nemcsak egyetlen cég képes elvégezni, hanem több potenciális beszállító is van. Ezen vállalatok versenyeztetésével a beszerzések költségei csökkenthetők. Ráadásul a külső beszállítók hálózata révén

megszervezett termelés rugalmasabban alakítható, mint a saját alkalmazottakból álló szervezeti struktúra.

- **Komplementer tudástőkék:** a közös K+F nemcsak költségelnyök kialakítását teszi lehetővé, hanem a különböző kompetenciákkal rendelkező cégek együttműködésének eredményeként erőforráskorlátjuk kitágul a „komplementer tudástőkék integrálása révén kibontakozó szinergikus hatások” következményekén. A szellemi tőke tudatos menedzselésekor támaszkodni lehet a térségi összefüggésekre is (*Ciaian et al.*, 2010). Ez pedig a létrejövő újítások hatására lehetőséget nyújt stratégiai pozicionálásra, termékdifferenciálásra (*Enzing et al.*, 2011).

*Porter* (2000) egy régió versenyképességét az ott tevékenykedő vállalkozások versenyképességére vezeti vissza, amelynek a termelékenység és annak növekedési szintje jelenti az alapját. A vállalkozások versenyképessége azonban nem pusztán saját képességeiktől, hanem környezetüktől, a régió gazdaságától is függ (*Lengyel – Deák*, 2002).

A klaszterek szerepe (*Lengyel – Deák*, 2002) a régió gazdaságában, három csoportban vizsgálható: a termelékenység, az innováció, valamint az új vállalkozások megalakulása.

#### **2.14.1. Klaszterek és regionális versenyképesség**

A regionális versenyképesség fogalmának értelmezésekor az egységes fogalomból indulunk ki, de nyilván figyelembe vesszünk speciális sajátosságokat is. A regionális versenyképesség fogalma: nyitott gazdaságban a „régiók képessége relatíve magas jövedelem és relatíve magas foglalkoztatottsági szint létrehozására”. Ez a fogalom, mint elvi kategória túl általános, csak akkor használható, ha mérhető, operacionalizálható mutatókat rendelünk hozzá. A régiók empirikus vizsgálatait során a fogalom mindkét része, a jövedelem (a tényezőjövedelmek) és a foglalkoztatottság is mérhető kategóriák, még ha a régiók típusától függően (tervezési, csomóponti, homogén) eltérő is a mérések pontossága. A különböző területi szintek: a régiók, térségek, városok versenyképességére ugyanaz a fogalom érvényes (*Lengyel*, 2003).

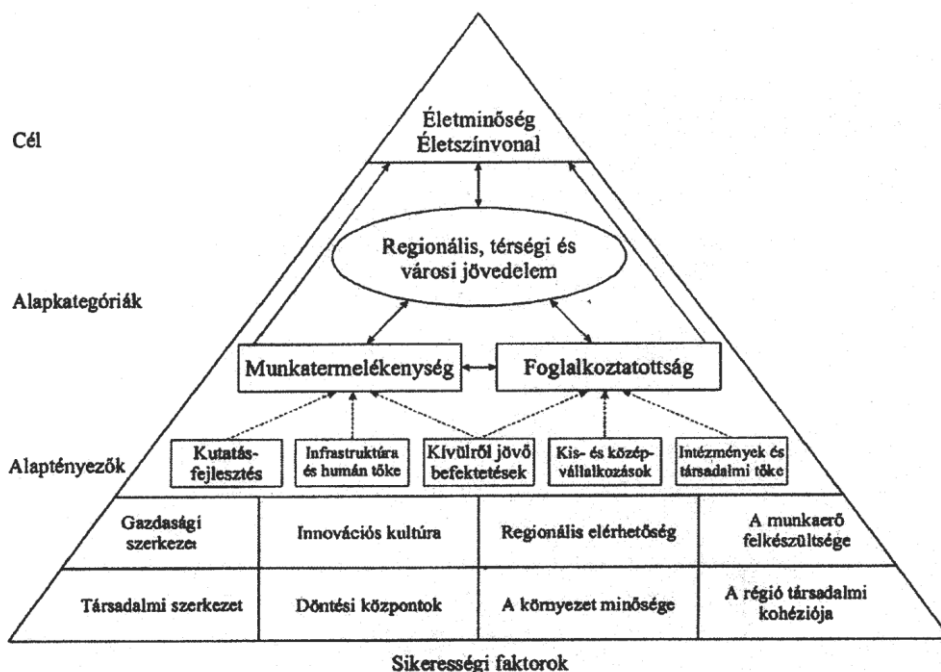
*Farkasné et al.* (2003) a versenyképesség növelése érdekében fontos tényezők szerepét vizsgálják. Hazánk nyitott gazdaságú ország, éppen ezért a külkereskedelem milyenségének és annak eredményességét meghatározó világgazdasági és nemzetgazdasági folyamatoknak, valamint gazdaságpolitikai döntéseknek jelentős szerepe van az ország gazdasági, növekedési lehetősége, valamint a versenyképesség szempontjából. Egy régió (ország) csak akkor lehet versenyképes, ha



külkereskedelme megfelelő szabályozottsággal, kedvező feltételek mellett folyhat. Ez teszi lehetővé a globális piacokon történő megmérettetést, ösztönzi a versenyt és a változtatásokat.

A nemzetközi versenyképességet egyre inkább a termékpályák felső szakaszai – a feldolgozási, a disztribúciós és logisztikai, valamint a különböző szolgáltató rendszerek – határozzák meg. A termékpályák felső szakaszaiban sokkal erősebb a koncentráció, mint a termelési fázisban, ezért az ezt szolgáló szervezeti keretek kiépítését támogatni célszerű.

Amennyiben a versenyképességet meghatározó tényezőket egy ábrában ábrázoljuk logikai szerkezet szerint, akkor felépíthetjük a regionális versenyképesség piramis modelljét. A végső cél kerül a piramis csúcsára (életminőség, életszínvonal) (15. ábra).



15. ábra: A területi egységek versenyképességének piramis modellje

Forrás: Lengyel I. (2003)

A posztmodern regionális politika az erőforrások térbeli átcsoportosítása helyett a belső erőforrások (regionális, társadalmi, szervezeti, kulturális, környezeti, gazdasági tényezők) aktivizálására, új lehetőségeinek feltárására törekszik. A fejlesztést az információ megszerzésével, a tudás és az innováció kiterjesztésével, valamint a kapcsolati hálók kialakításával képzelik el. A siker reményével kecsegtető elképzelések egymásra épülő projekteket magukba foglaló komplex programokat támogatnak, a kis- és középvállalkozások szerepének növelésére építenek. Az

elmaradott régiókban reális veszély, hogy az EU-s pályázatokhoz nincs megfelelő saját erő és a régió helyzete tovább romlik (Deme, 2003).

Klaszter létrehozásánál az adott helyre vonatkozóan ismerni kell a kiválasztott tevékenységre vonatkozó közös munkaerő bázis nagyságát. Ez az LQ index (*Locaiton Quotient*) egy bizonyos tevékenységnek a vizsgált térség gazdaságában a nemzetgazdaság egészéhez viszonyított alul- vagy túlreprezentálásának statisztikai mérőszáma (Patik – Deák, 2005).

Porter (1998) szerint a versenyképességben fontos szerepe lehet a klasztereknek, melyek a regionális hálózatok egyik formájaként foghatók fel.

A hálózatok kialakulása sokat javíthat a kkv-k gazdasági helyzetén. A hálózat szervezetek együttese, ahol nincs egyetlen döntési központ. A hálózat olyan együttműködések által összekapcsolt cégek rendszerét jelenti, amelyek tevékenysége nagyobb, mint a részek egyenkénti tevékenysége és teljesítménye. A jellemzőket a 9. táblázat foglalja össze.

9. táblázat: **A vállalati hálózatok és klaszterek eltérő jellemzői**

	<b>Hálózatok</b>	<b>Klaszterek</b>
Előny	Meglévő olcsó speciális szolgáltatások	Igényelt speciális szolgáltatások odavonása
Tagság	Meghatározott (zárt) tagság	Nyitott szerveződés
Együttműködés alapjai	Szerződéses kapcsolatok	Társadalmi értékek
Pozíció	Viszonylag stabil	Rugalmasan változik
Kapcsolat jellege	Együttműködésen alapuló	Együttműködésen és rivalizáláson alapul
Kohézió	Közös üzleti célok	Kollektív vízió
Részvevők	Vállalatok	Vállalatok, intézmények, szakmai szervezetek

Forrás: Imreh – Lengyel, 2003.

Az innovatív fejlődés lehetőségét elősegítik a vállalati hálók. Az új technikai lehetőségek gyorsítják az innovációt, hiszen a fejlődés a vállalati kapcsolatrendszerek kiépítésétől is függ. Az alapvető klasztertypusokat a 10. táblázat mutatja be.

10. táblázat: Alapvető klasztertypusok a fejlesztéspolitika szerint

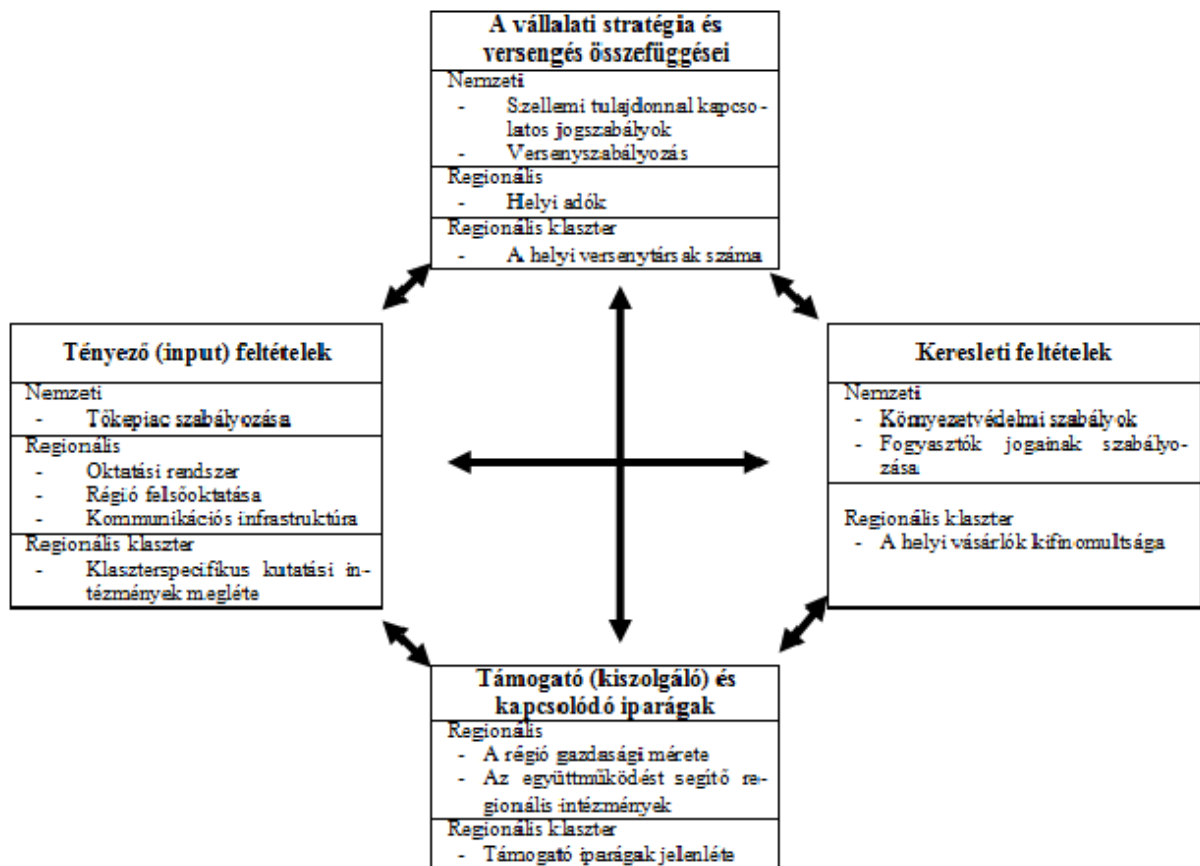
	Iparági klaszter	Intézményre-épülő	Hálózatra-épülő	Tudás-orientált
Szinapszis (kapcsolódási pontok)	Klaszter-specifikus feltételrendszer („rombusz”)	Klaszter-alapú szolgáltató központ vagy társulás (gyakran a tagok által alapított)	Üzleti hálózatok (zártkörű együttműködések)	Információcserét elősegítő hálózatok (nyitott tanuló környezet)
Háttér (elméleti, gyakorlat)	Regionális specializáció innovációs rendszer	Intézményi közgazdaságtan; cégre szabott üzleti támogatás	Együttműködési attitűd; tartós kapcsolatok kiépülése az üzleti partnerekkel	Folyamatos tanulás; cégek közötti tapasztalatcsere elősegítése
Klaszter— <i>mint-cél</i>	Iparágak közötti klaszteresedés elősegítése, értéklánc-rendszerek támogatása és klaszter-alapú „innovációs rendszerek”	„Szerves” fókusz a méret, változatosság és gazdaságosság javulását előidéző klaszter-alapú támogatásokra	A létrejövő üzleti klaszter megerősítése: egymást kiegészítő kapacitások	„Ösztönzött klaszter” fókusz-csoportok (spontán szerveződések) a „mentor” cégek körül kifejlődött kezdeményezések (pl. ellátási lánc mentén)
Klaszter – <i>mint - módszer</i> az üzleti támogatásokra	Integrált politikák, klaszter-alapú technológiai politikák	„Testreszabott” szolgáltatások és „gazdasági intelligencia”, a szolgáltató központ segíti a politikák integrációját	Klaszter-specifikus tudás igénybevétele, a „testreszabott” szolgáltatások többféle szintje	A kapcsolódó cégek és kiszolgáló szektor csoportjai közötti közvetítés
Domináns irányulás	Országos/regionális	Regionális/vállalati	Vállalati	Vállalati
Példák	Porter-féle klaszterek	Olasz RSC (Olasz Iskola)	KKV klaszterek (Kaliforniai Iskola)	KKV-k csoportjai (Skandináv Iskola)

Forrás: Lagendijk, 1999.

Klaszterek csak olyan ágazatban jöhetnek létre, ahol exportra (régión kívüli keresletre) termelnek. Az együttműködés minden résztvevő partnernek előnyt jelent. Közgazdasági értelemben a klaszterek a lokalizációs előnyöket hasznosítják. Ez teszi lehetővé:

- a tranzakciós és szállítási költségek csökkentését,
- a gyorsabb és pontosabb információáramlást,
- a technológiai és szervezési tapasztalatok megismerését,
- a tudás állandó cseréjét,
- a helyi társadalom támogatását (képzési intézmények, infrastruktúra fejlesztése stb.),
- a gyorsabb piaci alkalmazkodást.

A regionális versenyképesség javításának összetevői Porter (2001) rombusz modellje alapján is összegezhetők (16. ábra).



16. ábra: A regionális versenyképesség javítása a rombusz modell szerint

Forrás: Lengyel I., 2003; Porter, 2001 alapján

### 3. A KERESKEDELEM HELYZETE ÉS HATÁSAI A VERSENYKÉPESSÉGRE

Csáki (2006) a nemzetközi kereskedelem és kereskedelempolitika részletes elemzését adja. Ismerteti a nemzetközi versenyképesség modern elméleteit is. A modern külkereskedelmi elméletek közhelyként kezelik a tökéletlen piacok létét, amely teret nyit a piacműködés zavarait korrigáló állami beavatkozásra is.

A versenyképes gazdaságok kereskedelmi kapcsolatai általában javuló cserearány mellett zajlanak. Magyarország számára is fontos versenyképességi kérdés, hogy mit tud eladni a világpiacon és milyen feltételek mellett. A versenyképesség javulásához a kereskedelmi mérleg többletét lehetővé tevő gazdasági szerkezetre lenne szükség a legtöbb országgal szemben és szükséges a cserearány javulása is.

Ez feltételezi az exportra szánt termékek és szolgáltatások tudás- és innováció-tartalmának növekedését.

Az EU-val folyó kereskedelmünk többlete részben a német értékláncok export-import tevékenységének eredménye. Fontos lenne, hogy az értékláncok nagyobb hozzáadott értéket létrehozó szakaszai is Magyarországra települjenek.

Az ázsiai országokkal való kereskedelmünk deficitese, ez azt jelenti, hogy nincs elég olyan termékünk, amelyet jó áron el tudnánk adni az ázsiai országoknak. Az alacsony feldolgozottságú termékek exportjával nem lehet nagyobb exportérték-többletet elérni.

Csak a magas feldolgozottságú, kiváló minőségű termékek exportjától várhatunk jó eredményt. A szolgáltatások esetében hazánk lehetőségei jobbak, az export bővült erőteljesebben (*Internet*).

#### 3.1. A komparatív előny elvének alkalmazása

A termelékenység szintje megfeleltethető a Porteri-működési hatékonyságnak. Az innováció képezi a stratégiai pozicionálás, a termékdifferenciálás alapját. De az innováció nem pusztán vállalati szintű tényezők határozzák meg, abban fontos szerepe van a vizsgált régióknak is (*Steffen – Stephan, 2008; Stam, 2010*)., amelynek köszönhetően a hangsúly napjaink gazdaságfejlesztésében az innovatív vállalkozások mellett/helyett az innovációs rendszerek, innovatív miliő kialakításán van (részletesebben lásd még *Fertő – Tóth, 2012*).

A különböző országok vállalataink versenyképessége és munkatermelékenysége kihat a komparatív előnyökön keresztül a külkereskedelmi helyzetre és más országokkal kialakítható

külkereskedelmi kapcsolatokra. Ebből a szempontból fontos az egyes országok komparatív előnyeinek felmérése és áttekintése. A nemzetközi szakirodalom széles körben elemezte és értékelte az országok komparatív előnyeinek alakulását.

A nemzetközi kereskedelem rendkívül fontos a következő, alapvető oknál fogva: *A külkereskedelem kibővíti az országok fogyasztási lehetőségeit. A kereskedelem lehetővé teszi, hogy az országok minden jószágból többet fogyasszanak, mint amennyit a belföldi termelési lehetőség-határjuk megenged olyan viszonyok között, amikor nincs külkereskedelem és önellátásra vannak utalva.*

Íme, egy példa: Japán fényképezőgépeket ad el az amerikaiaknak; az amerikaiak számítógépeket adnak el az ausztráloknek; az ausztrálok pedig azzal zárják a kört, hogy szenet adnak el a japánoknak. A specializáció révén mindegyik ország végül is többet fogyaszt, mint amennyit egyedül elő tudna állítani. Ennek eredményeként, hogy az országok megnyitják határaikat a nemzetközi kereskedelem előtt, a világ kifelé mozdulhat el, hogy a saját termelési lehetőségei határán helyezkedjen el. Fontos leszögezni, hogy különböző (értsd: különböző gazdasági fejlettségű) országok közötti kereskedelemről van szó. Időnként komoly politikai problémát okoz, hogy a külföldiekkel szemben diszkriminációt kell-e alkalmazni, vagy pedig egyenlő módon kell őket kezelni; ez a protekcionizmus problémája.

A nemzetközi kereskedelemmel megjelenő másik új mozzanat az, hogy a különböző országok különböző valutákat, vagyis fizetőeszközöket használnak (*Samuelson, 1990*).

A nemzetközi kereskedelem és a specializáció gyors növekedése felveti a kérdést: gazdaságilag mi indokolja a kereskedelmet? Az ilyen kérdésekhez a komparatív előny elmélete kínálja a kulcsot. Ezen elv szerint egy ország (vagy akár egy ember) növelheti az életszínvonalát és reáljövedelmét azáltal, hogy azoknak az árucikkeknek a termelésére specializálódik, amelyeket a legtermelékenyebben képes előállítani.

Kétségtelen, hogy a regionális különbözőség az országok közötti kereskedelemre – az olyan javakban folytatott cserére, mint az olaj, az élelmiszer, a turisztaszolgáltatások és más hasonlók – legalábbis részben választ ad. A kereskedelem oroszlánrészét azonban az olyan javak kereskedelme teszi ki, amelyek előállításában nincs nyilvánvaló regionális preferencia. Amerika képes előállítani autókat, úgyhogy mi szüksége van arra, hogy Japánból importálja azokat? Európa képes előállítani kőolajszármazékokat, úgyhogy mi szüksége van arra, hogy Amerikából importálja őket? Erre a komparatív előnyök elmélete kínál megoldást. Ez az elmélet azt állítja,

hogy a nemzetközi kereskedelem kölcsönösen előnyös még akkor is, ha az egyik ország minden egyes árucikket olcsóbban tud előállítani, mint a másik.

*Samuelson* kitér a Ricardói módszer lényegének az ismertetésére. Ezekre a kérdésekre először *David Ricardo* angol közgazdász adott választ a róla elnevezett Ricardói módszer alapján. 1817-ben tetszetős bizonyítékkal állt elő arra vonatkozóan, hogy a nemzetközi specializáló hasznos az országok számára, a következtetésének a komparatív előny törvénye vagy a komparatív költség elmélete elnevezést adta. Az egyszerűség kedvéért Ricardo csak két országot és két jószágot vett figyelembe, és az összes költséget munkaórákban kifejezve mérte. *Samuelson* hasonlóképpen cselekszik, ő az élelmiszert és a ruházatot elemzi Európa és Amerika esetében. *Samuelson* felveti a kérdést (1990), hogy *miért egyenlítődnek ki az árak? A kompetitív kereskedők ott vásárolnak, ahol a dolgok olcsók és ott adnak el, ahol drágák.* Mivel a ruházat relatíve drágább Amerikában, a mohó kereskedők gyakran szállítanak ruházatot Európából Amerikába. Amerikából viszont élelmiszert szállítanak az európai piacokra, ahol az élelmiszer viszonylag drága. Az amerikai ruházati ipar megéri az import erős árversenyét, és ha az adatok nem változnak, akkor a ruházati iparnak be kell csuknia a boltot. Európában ennek az ellenkezője történik: az élelmiszeripar összezsugorodik, miközben a ruházati ipar, amelyben Európának komparatív előnye van, növekszik.

Reálbérékkel összefüggésben Ricardo ily módon kimutatta, hogy mindkét ország hasznot húz a szabad-kereskedelemből, de nem csupán az országok, hanem a munkások is. Hiszen mind Amerikában, mind Európában a reálberek a kereskedelem után magasabbak lesznek, mint a kereskedelem megindulása előtt (*Ricardo*, 1991).

Mindkét jószágból bővült a világtermelés, amit a specializáció és a kereskedelem idézett elő, és ez a bővülés teszi lehetővé, hogy mindenki kedvezőbb helyzetbe kerüljön.

Több mint, amit a józan ész diktál. A komparatív előny elve azonban nemcsak az ilyen közhelyszerű megállapításokra terjed ki. Ez az elv azt állítja, hogy egy ország még akkor is kereskedni fog más régiókkal, ha minden terméket termelékenyebben állít elő a többi régiónál. Meglehet, hogy az Egyesült Államokban az egy munkásra (vagy egységnyi termékre) jutó kibocsátás mind az acél, mind a számítógépek tekintetében nagyobb, mint a világ többi részén. Az Egyesült Államok számára azonban még ebben az esetben is hasznos lehet, ha kereskedelmet folytat: számítógépeket exportál (amelyek tekintetében relatíve termelékenyebb) és acélt importál (amely tekintetében relatíve kevésbé termelékeny).

*Samuelson (1990) leszögezi, hogy hasonlóképpen, egy ország számára még akkor is hasznos az Egyesült Államokkal folytatott kereskedelem, ha az égvilágon minden jószág termelésében abszolút mértékben kevésbé hatékony.*

*Az országok azoknak az árucikkeknek a termelésére specializálódnak, amelyek előállításában a legtermelékenyebbek. A komparatív előny elvének értelmében az ilyen specializáció minden országnak hasznos, még akkor is, ha valamely ország abszolút mértékben hatékonyabb minden jószág termelésében, mint a többi ország. Ha az országok azokra a termékekre specializálódnak, amelyek előállításában komparatív előnnyel (vagyis nagyobb relatív hatékonysággal) rendelkeznek, akkor a kereskedelem kölcsönösen hasznos minden ország számára.*

Ez itt egyszerű elv a nemzetközi kereskedelem megingathatatlan alapja (Samuelson, 1990). Samuelson a továbbiakban abból indul ki, hogy a nemzetközi kereskedelem gazdasági alapjának tanulmányozása során hasznos lehet, ha a célt két lépésben közelíti meg. Először is meg kell vizsgálni, hogy miként alakulhat ki kereskedelem az olyan régiók között, amelyek termelési feltételei rendkívül eltérők, azután pedig rátér a komparatív előny elméletére, amely azt írja le, hogy miként jöhet létre kereskedelem az olyan országok között is, amelyek termelési feltételei meglehetősen egyformák.

*Ennél fogva, minthogy a különböző országok termelési feltételei nagymértékben különbözhetnek, azok gyakran azt tapasztalják, hogy minden egyes ország számára kifizetődik, ha bizonyos javak termelésére specializálódik, exportját más országokból származó importra cserélve el.*

*Ha mindkét ország azokra a termékekre specializálódik, amelyek előállításában komparatív előnnyel (vagyis a legnagyobb relatív hatékonysággal) rendelkezik, akkor a kereskedelem kölcsönösen előnyös lesz számukra. A reálbérek és a jövedelmek mindkét országban emelkednek. Ezek a megállapodások attól függetlenül igazak, hogy az egyik régió abszolút módon hatékonyabb-e minden jószág termelésében, mint a másik vagy sem (Samuelson, 1990).*

A nemzetközi kereskedelem közgazdaságtanának másik fő tétele, hogy a gazdasági protekcionizmus (egy ország a hazai ágazatok védelmében korlátozza az importot) csökkenti a jövedelmeket. *A rosszul megválasztott vám vagy kvóta, ahelyett, hogy segítené az ország „védett” munkásait vagy fogyasztóit, csökkenti a reáljövedelmüket azáltal, hogy megdrágítja az importot és csökkenti az egész világ termelékenységét. Az országoknak veszteségeket okoz a protekcionizmus, mert a nemzetközi verseny csökkenése/csökkentése eltünteti a specializációban és a munkamegosztásban rejlő hatékonyságot.*



### 3.2. A nemzetközi kereskedelem alapja

*Samuelson* (1990) ismerteti a nemzetközi kereskedelem további forrásait. A csökkenő költségek elve alapján megállapítja, hogy ha a volumengazdaságosság sok ágazatban érvényesül, akkor a költségek a kibocsátás bővülésével csökkenhetnek. A csökkenő költségek tehát – a relatív hatékonyság mellett – a másik olyan jelentős tényezőnek tekinthetők, amelyek magyarázatot adnak arra, hogy a specializáció és a kereskedelem miért előnyös. Így, ha két ország között nem is lennének különbségek a komparatív költségeket tekintve, még akkor is kifizetődhetne számukra sorsot húzni annak eldöntéséért, hogy két jószág közül melyikük, melyiket állítsa elő a növekvő hozadék és a csökkenő költségek elve alapján. A teljes specializáció mindkét jószágból növelné a világtermelést, mivel mindkét termelő országban érvényesülne a volumen-gazdaságosság.

Ezek alapján vonja le *Samuelson* a következtetéseit, hogy a külkereskedelem szorosan összefügg a monopolhatalom problémájával. Ha egy ágazatban (legyen az akár az autóipar, akár az acélgyártás, akár a számítógépipar) növekvő hozadék érvényesül, akkor az ágazat csupán néhány céget tart.

A külföldi versenynek vámok vagy kvóták segítségével történő kizárása következtében a piac gyakorlatilag szűkebbé válik. A vámfalak emelésének gyakran az az eredménye, hogy nő az ágazati koncentráció.

A történészek ennek ismeretében írják: „a vám a trösztök szülőanyja”. A fogyasztók pedig tudják, hogy amikor a külföldi cégek behatolnak az amerikai piacokra, akkor az árak esnek, és csökkent az itt már gyökeret vert cégek hatalma e piacokon. Ennek a sémának lehetünk tanúi az utóbbi két évtizedben, az amerikai autóiparban, acélgyártásban, távközlési iparban és a fogyasztói elektronikai berendezések piacán.

*Samuelson* (1990) továbbá ismerteti az újabb forrást, amely a nemzetközi kereskedelemhez kapcsolódik. Az ízlés, vagyis a kereslet különbsége a kereskedelem harmadik lehetséges oka. Még ha két helyen azonos lenne is az abszolút hatékonyság, akkor is kialakulhatna kereskedelem az ízlésbeli különbségek miatt.

*Samuelson* (1990) megállapítja, hogy a komparatív előny elméletének az árfolyama óriásit esett a Nagy Válság, azaz az 1929-1933-as világgazdasági válság során. A prosperáló 1950-es és 1960-as években helyreállt a presztízse, hogy azután ismét csak megfogyatkozzon az utóbbi évtized stagnálása és magas dollárárfolyama miatt. A komparatív előny klasszikus elmélete csupán akkor nyerheti vissza társadalmi érvényét, ha az árfolyamok, az árak és a bérek megfelelőek, amikor is

a makro-ökonómiai politika irányítói a krónikus pangás és infláció leküzdésére mozgósítják a monetáris és költségvetési politikát.

Végezetül összegezve *Samuelson* (1990) véleményét a komparatív előny törvényéről: a komparatív előny törvénye nemcsak a specializáció földrajzi sémáját és a kereskedelem irányát jósolja meg, hanem azt is demonstrálja, hogy mindkét ország jobb helyzetbe kerül, továbbá, hogy a kereskedelem és a világtermelés egészének ebből következő bővülése növeli a reálbéreket (vagyis pontosabban a termelési tényezők egészének hozadékát). A munkások vagy egyes ágazatok „védelmét” célzó kvóták és tiltóvámok gyakran károsan hatnak a reálbérekre és a teljes tényezőhozadékra – nem pedig kedvezően. A csökkenő költségek (a volumen-gazdaságosság) és a specializáció a regionális kereskedelem fontos forrása. Az ízlésbeli különbségek ugyanakkor szintén kereskedelmet eredményezhetnek (*Samuelson – Nordhaus, 1992*).

A továbbiakban fontos említést tenni az eddigiekben ismertetett komparatív előnyök elvének későbbi fejlődési vonulataira. A komparatív előnyök elméletének a neoklasszikus elmélet talaján megvalósított felülvizsgálatát és modernizálását jelenti az 1920-as években két svéd közgazdász *Eli Filip Heckscher* és *Bertil Gotthard Ohlin* által kidolgozott új elmélet, amelyet később *Samuelson* továbbfejlesztett. *Heckscher* és *Ohlin* kiindulópontja az, hogy a komparatív előnyök klasszikus elméletét továbbfejlesztve kiterjesztik a klasszikus előfeltevéseket (két ország – két termék, *egyetlen termelési tényező a munka*, mint minden gazdagság forrása) a „*két ország, két termék és két termelési tényező (munka + tőke)*” előfeltevésekre. A Heckscher – Ohlin-modell gazdaságelméleti makro-gazdaságtani alapja a neoklasszikus marginalizmus, a határtermelékenységi elmélet (*Csáki, 2003; Ohlin, 1981*).

***A Heckscher – Ohlin-modell feltevés rendszere a következő:*** (továbbra is két országban, két terméket állítanak elő; a természeti feltételekben, a technológiai színvonalban és munka termelékenységében nincsenek különbségek a két országban). *A nemzetgazdaságok közötti különbség abból adódik, hogy a két országban a két terméket a munka és a tőke eltérő arányú felhasználásával állították elő.* A Heckscher – Ohlin-modell szerint *egy nemzetgazdaság akkor juthat előnyhöz* a nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódás révén, ha a termékek eltérő tényezőigényességét biztosítja.

*A Heckscher – Ohlin-modell neoklasszikus közgazdasági alapokon nyugszik, így az értékét nem munkával határozza meg.* Ennek megfelelően a modell feltevéseinek számszerűsítésekor nem a termelési tényezők értékéből, a szükséges munkaráfordításokból (ami a tőkére természetesen nem is értelmezhető) indul ki, hanem a termelési tényezők árait veszi alapul: *a tőke és a munka ára a kamatok és a bérek nagyságával fejezhető ki.* Az „A” országban relatíve magasabb a bérszínvonal,

azaz „A” ország relatív tőkegazdag, tehát a **tőke-intenzív** termékek termelésére szakosodva realizálhat komparatív előnyöket a nemzetközi munkamegosztásban. „B” országban pedig relatív munkaerőbőség van, azaz „B” ország a **munka-intenzív** termékek termelésére szakosodva képes komparatív előnyöket realizálni (*Heckscher et al.*, 1991).

A *Heckscher – Ohlin-modell*t Samuelson továbbfejlesztette (*Szentes*, 1999), így született meg a *Heckscher – Ohlin – Samuelson féle* tétel.

Eszerint teljes foglalkoztatás föltételezve, a bőségesen rendelkezésre álló termelési tényező árának növekedése és a ritkább termelési tényező árának esése a kereskedelem következtében azt eredményezi, hogy a bővebben rendelkezésre álló termelési tényező tulajdonosainak reáljövedelme nő, míg a szűkösebben rendelkezésre álló termelési tényező tulajdonosainak reáljövedelme csökken. Az eredeti – tehát a közös, Stolper – Samuelson-féle – cikk a vámok jövedelemelosztást módosító hatásaira összpontosított, ám a cikkben foglaltak továbbgondolása „magától értetődően” vezetett a nemzetközi kereskedelemnek a jövedelemelosztás változását eredményező általános hatásainak vizsgálatához. Ezt a továbbgondolást Samuelson már önállóan végezte el, ezért lett a Heckscher – Ohlin-modell továbbfejlesztett változatának neve *Heckscher – Ohlin – Samuelson-modell* (*Baldwin*, 1971).

A Heckscher – Ohlin – Samuelson-féle tétel értelmében tehát a szakosodás és a nemzetközi kereskedelem eredményeként, anélkül, hogy a termelési tényezők nemzetközi mozgására is szükség lenne (!), az egyes termelési tényezők ára, illetve költségshívonala nemzetközileg kiegyenlítődik:

1. A relatív tényezőellátottságon alapuló munkamegosztás és szakosodás végbemenetele szünteti meg a további szakosodás indítékát, a szakosodás mindaddig tart, amíg a relatív tényezőárak ki nem egyenlítődnek.
2. Mivel a belső jövedelemelosztás a viszonylag szűkében lévő termelési tényező rovására változik, ezen tényező tulajdonosainak veszteségei, reáljövedelem csökkenése protekcionista tendenciáknak nyithat teret.
3. Ha a teória valóban igaz, vagyis létrejöhet a kiegyenlítődés a termelési tényezők nemzetközi mozgása nélkül is, akkor a termékek piaca helyettesíti a termelési tényezők piacát, azaz „egymást helyettesítő részpiacok” működnek.

Mivel a termelési tényezők kínálata, azaz összmenyisége adott és (a neoklasszikus modellben szükségszerűen) folyamatosan fennáll a „tökéletes egyensúly” is, a termelési tényezőknek a szakosodás folytán kialakuló átcsoportosulása a viszonylag tőkegazdag országban a tőke, a

munkaerőben viszonylag gazdag országban pedig, a munkaerő iránti kereslet növeli, így azok ára emelkedni fog, következésképpen a relatív tényezőárak közelítenek egymáshoz.

A *Heckscher – Ohlin-modellben* – beleértve annak Samuelson általi kiterjesztését, továbbfejlesztését is- a következő leegyszerűsítő feltevések, egyben alkalmazhatósági korlátok találhatók (Szentés, 1999; Dennis et al., 1992):

1. változatlanul a „két ország – két termék” egyszerűsítés a kiindulópont, noha a termékeknek két termelési tényezőt vesz figyelembe;
2. a modell változatlanul statikus;
3. a két országban azonos a technológia, vagyis megegyeznek a termelési függvények;
4. ez a felfogás is kizárja a nemzetközi tényezőáramlást;
5. kiesik a modell látóköréből a növekvő volumenhozadék;
6. a két terméknek eltérő a tényezőintenzitása, de a termékek tényezőintenzitása minden tényezőár-aránynál azonos;
7. a modell változatlanul figyelmen kívül hagyja a közvetlen termelésen kívüli költségek alakulását;
8. nem veszi figyelembe a fogyasztási szokások országokénti eltéréseit;
9. továbbra is feltételei a „tökéletes egyensúly” folyamatos fennállását, a kereskedelmi partnerek teljes gazdasági szuverenitását;
10. kizárja az exportbővítés lehetséges negatív hatásait, nem számol a szállítási költségekkel;
11. a modellben homogének a termelési tényezők, azaz nincs technikai-technológiai haladás, nincs eltérés – vagyis változás – a kereskedelemben résztvevő országok között a munkaerő minőségében;
12. a modell kizárja a termékdifferenciálást és a – kiindulópontként használt – tényező intenzitás átfordulását.

A Leontief-paradoxon arra ösztönözte a nemzetközi kereskedelemmel foglalkozó kutatókat, hogy keressék ennek a paradoxonnak a magyarázatát, és a nemzetközi kereskedelemre vonatkozó újabb hipotéziseket fogalmazzanak meg, illetve vizsgáljanak meg empirikusan. A Leontief-paradoxonra vonatkozó magyarázatokat a következők szerint lehet összeállítani (Baldwin, 1971; Root, 1990):

- keresleti eltérés a tőke intenzív termékek irányába az USA-ban,
- a tényezőintenzitás átfordulása,
- az USA-ban érvényesített importkorlátozások,
- a természeti erőforrások szűkössége az USA-ban,
- a képzett munkaerő relatív bősége az USA-ban,
- az USA komparatív előnye a technológiai intenzív iparágakban.

A Heckscher – Ohlin-modell – már a Samuelson-féle kiegészítés előtt is – a standard nemzetközi gazdaságtan integráns részévé, alapelemévé vált, ami nem szüntette meg a közgazdászok kételyeit az elmélet empirikus verifikálhatóságát illetően. A legtöbb kételyt alighanem a későbbi Nobel-díjas *Wassily Leontief* orosz származású amerikai közgazdász gyűjtötte csokorba, amikor az ötvenes évek elején egy 200 elemes input-output táblázat adatai alapján összehasonlította az USA exportágazatainak tőke munka arányait, valamint az USA iparának tipikus importtermékekre vonatkozó tőke munka arányait. Általános meglepetésre *Leontief* azt állapította meg, hogy az USA-ban a negyvenes évek végén – *Leontief* 1947. évi adatokat használt elemzéséhez – az ipari export munkaigényesebb volt, mint az iparcikk import, noha az mindenki számára nyilvánvaló volt, hogy az USA akkoriban (is) a tőkeellátottság tekintetében a világon élenjáró ország volt (*Csáki, 2003; Baldwin, 1971*).

### **3.3. Versenyképesség és kereskedelem**

A versenyképesség összefügg a kereskedelemmel. A versenyképes ország képes jól eladható termékekkel és szolgáltatásokkal megjeleníteni a világpiacon. A sikerességet vizsgálhatjuk a cserearány mutató alakulását figyelve, amely azt méri, hogy egy országnak van-e versenyelőnye az exportjában. Ha javul a cserearány, az ország több tudást és innovációt állít elő, mint amennyit megvásárolni kényszerül. A kis tudás- és innováció-tartalmú termékek és szolgáltatások exportjánál az ország az olcsósággal versenyez.

Nem mindegy, hogy az exportban mennyi a helyben hozzáadott érték, mivel az adott országban előállított termékeknek és szolgáltatásoknak importtartalma is lehet.

Ez nem jelent helyben hozzáadott új értéket, pedig a versenyképességre csak a helyben keletkező új érték van hatással. Egy ország a valutája leértékelésével növelheti exportbevételét, de ezzel az exportáló cégeket támogatja, és nem az ország versenyképességét javítja (*Atkinson, 2013*).

Az exportáló cégek támogatása (valutaleértékelés, alacsonyan tartott bérek, adókedvezmények) azt jelenti, hogy az ország lakói jövedelmük egy részét átadják a külföldi vevőknek.

### 3.4. Nemzetközi cserearányok

Az országok sok termékkel vesznek részt a nemzetközi kereskedelemben. A különböző exportált és importált áruk természetes formában nem adhatók össze, így nem lehet belőlük aggregált mutatót számítani.

Kimutatható viszont egy adott ország nemzetközi cserearányainak változása. Két ilyen mutatót érdemes figyelembe venni.

#### 1. Commodity terms of trade (C), vagy más elnevezéssel net barter terms of trade (N).

$$C = P_x / P_m$$

A számlálóban az export árindex szerepel, ami az ország által exportált termékek átlagos átváltozását adja meg. A nevezőben lévő import árindex ugyanígy értelmezhető.

Ha a C mutató értéke 1-nél nagyobb, akkor az ország cserearányai javultak, tehát egységnyi importtermékért cserébe átlagosan kevesebb exportterméket kell adnia.

#### 2. Income terms of trade index (I) az árak és mennyiségek változásainak összefüggéseit fejezi ki.

$$I = (P_x / P_m) \times Q_x = C \times Q_x$$

A képletben szereplő  $Q_x$  tényező az export mennyiségének átlagos változását mutatja egy évről a másikra, az I pedig azt, hogy egy ország exportból származó összes bevétele több, vagy kevesebb importterméket tudna vásárolni, mint előző évben, ha az exportbevételeit teljes egészében importra költené.

Figyelemmel kell még lennünk C mutatóval összefüggő tényezők alakulására is. C mutató csökkenése kiválthatja  $Q_x$  olyan mértékű növekedését, mely I értékét 100 % (1) fölé emeli. Ebben az esetben C csökkenése kedvező lehet, növekedhet az import.

Célszerű a két külkereskedelmi cserearány-mutató **egyidejű kiszámítása és elemzése**. Könnyen előfordulhat ugyanis, hogy egy országban, adott évben például a C **egynél kisebb**, de az I **mégis javulást tükröz**. Ilyen helyzet alakulhat ki akkor, ha például az exporttermékek **árrugalmassága nagyobb egynél**, ezért az exportárak relatív csökkenése az exportvolumen ennél nagyobb arányú növekedését eredményezni.

A külkereskedelmi cserearány-mutatók alakulása – az egyéb feltételek változatlansága mellett – a **nemzetgazdaság által realizált komparatív előnyök alakulására is utal**. A mutatók javulása (romlása) a realizált komparatív előnyök relatív növekedésére (csökkenésére) utal. Mindez különösen fontos információval bír az úgynevezett nyitott gazdaságok esetében (*Internet*).

A KSH az export és importárak mozgását figyelemmel kíséri.

A nyers, havi adatokat a legrészletesebb szinten dolgozzák fel azért, hogy elemi szintű egységérték-indexeket kapjanak, amelyet az áru értékének és a mennyiségének hányadosa határoz meg. Ezeket az egységértékeket elosztják az előző és átlagos egységértékével, ezáltal megkapják az elemi szintű egységérték-indexeket, amelyek közül meghatározzák és eltávolítják az outliereket. Ezután a Laspeyres-, a Paasche- és a Fisher-indexek képletét alkalmazva országokra és árucsoportokra aggregálják az elemi szintű egységérték-indexeket, majd a Fisher-egységérték-indexeket a bázisévre (2000-re) láncolják vissza. Az így kapott indexek segítségével megközelítőleg leírható az import- és az exportárak mozgása.

A cserearány (export/import) változását az **5. melléklet** szemlélteti az EU-ban.

### **3.5. Az értékláncok szerepe**

A globális értéklánc lényege a termelési folyamat szakaszokra bontása és az egyes szakaszok különböző országokba telepítése. Példa az autógyártás, a bonyolult alkatrészek előállítása Németországban az összeszerelés pedig Magyarországon történik. A termék marketingjét és az eladás utáni szolgáltatásokat megint valamely harmadik ország végzi.

Nem mindegy, hogy egy országban a teljes értéklánc, mely szakaszai vannak jelen. Az összeszerelés a legalacsonyabb hozzáadott érték előállítást jelenti. Ha magasabb tudású munkavállalók egyszerű munkát végeznek, akkor alulfoglalkoztatásról beszélhetünk, ami jelentős versenyrontó tényező, nem gazdálkodunk helyesen a humán vagyonnal. A futószalagos munka ártalmas az egészségre, így korlátozzák az életminőség emelhetőségét is.

Az *OECD* (2016) a rendelkezésre álló munkákat alacsony, közepes és magas rutinintenzitású munkákra, illetve nem rutinmunkákra osztja, rámutatva arra, hogy az összeszerelő-üzemekben általában rutinmunkát igénylő munkahelyek vannak.

Napjainkban egyre jelentősebb a szolgáltatói külkereskedelem. Ebből legnagyobb a turizmus részesedése. A szolgáltatásexport és szolgáltatásimport fogalmat a fontos államokra vonatkozóan a 11. táblázat ismerteti.

11. táblázat: A tíz legnagyobb szolgáltatásexport-, illetve szolgáltatásimport-forgalmat lebonyolító EU-tagállam és Magyarország forgalmának alakulása\* (2018)

Ország	Folyó áron, milliárd euró	Előző év = 100,0 %
<b>Export</b>		
<b>EU-28</b>	<b>919</b>	<b>102,5</b>
1. Egyesült Királyság	320	100,8
2. Németország	291	103,2
3. Franciaország	248	101,5
4. Írország	176	109,9
5. Hollandia	158	105,6
6. Spanyolország	128	103,9
7. Belgium	105	98,3
8. Olaszország	103	105,0
9. Luxemburg	63	106,2
10. Ausztria	25	104,7
Magyarország	<b>1 755</b>	<b>103,0</b>
<b>Kiemelt országok együtt</b>		
<b>Import</b>		
<b>EU-28</b>	<b>728</b>	<b>103,0</b>
1. Egyesült Királyság	310	102,1
2. Németország	218	100,1
3. Franciaország	199	105,5
4. Írország	186	104,4
5. Hollandia	145	102,5
6. Spanyolország	110	107,3
7. Belgium	107	104,1
8. Olaszország	74	105,5
9. Luxemburg	73	108,0
10. Ausztria	60	97,1
Magyarország	17	104,9
<b>Kiemelt országok együtt</b>	<b>1 526</b>	<b>103,1</b>

\*Az adatok az egyes országok minden más országba irányuló exportját, minden más országból érkező importját, az EU-28 pedig az EU-n kívüli országokba irányuló export, illetve az EU-n kívüli országokból érkező import értékét tartalmazzák.

Forrás: Tables by themes/Balance of payments international transactions/Current account transactions – services: credits, debits and balance

<https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>, Internet, 2019.01.20.

### 3.6. A Gazdasági Összetettségi Mutató

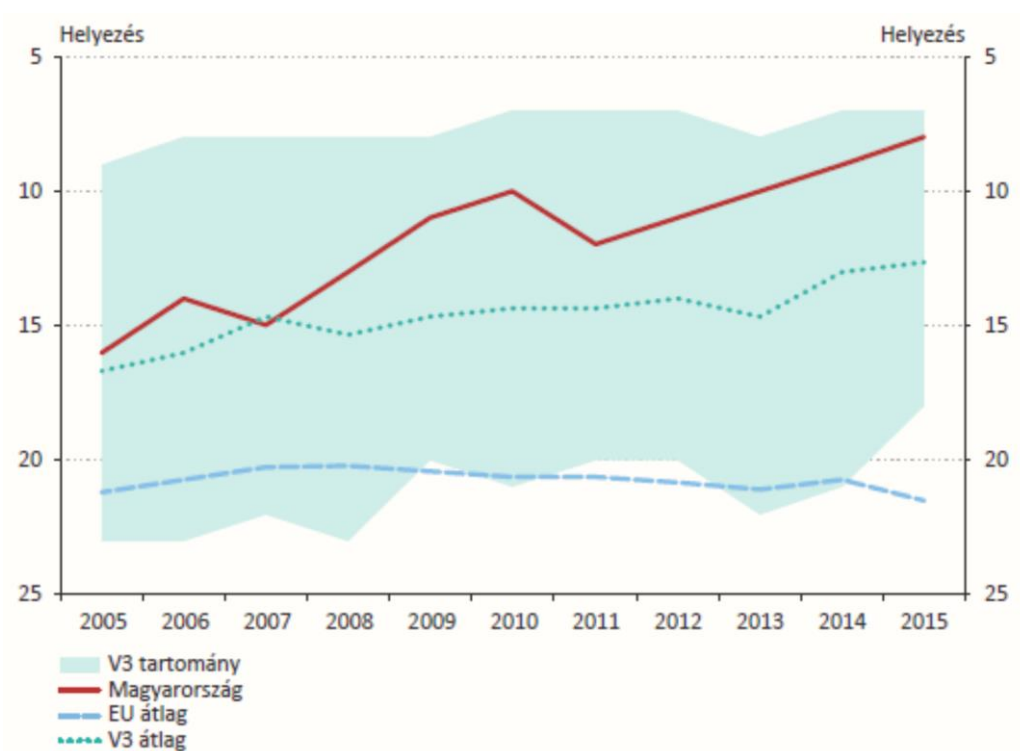
Ezt a mutatót évről-évre 128 országban vizsgálják. A mutató utal a versenyképességre, hiszen a gazdasági összetettség és a fejlettség viszonylatában választ adhat a felzárkózás várható ütemére. A mutató arra is választ ad nemzetközi kereskedelmi adatok felhasználásával, hogy az egyes országok gazdasága mennyire komplex.



Magyarország 2015-ben a rangsorban 128 ország közül a 8. helyezést érte el. A magyar helyezés 2011 óta folyamatosan javult, miközben a V3-ak helyezése érdemben nem változott, az Unió átlagos relatív pozíciója pedig csökkent. Magyarország a rangsorban többek között megelőzi az Amerikai Egyesült Államokat, Finnországot, az Egyesült Királyságot, Belgiumot és Hollandiát is. A mutatóban a három legjobb helyezést elérő ország évek óta Japán, Svájc és Németország.

A mutató elsősorban az országban jelenlévő tudástőkét kívánja megragadni, amelyhez a kereskedelmi szerkezet és jellemzők eszközként szolgálnak.

A mutató számításához az ENSZ COMTRADE adatbázisát használják. Matematikai módszerek alkalmazásával objektív adatokat vesznek alapul, melyből az eredményt taszító tényezőket kiszűrik. A mutató tükrözi egy ország exportdiverzitásából és termékminőségéből származó gazdasági erejét. Magyarország helyzetét a rangsorban a 17. ábra szemlélteti.



17. ábra: A Gazdasági Összetettség Mutató rangsorában elért helyezések  
128 ország közül

Forrás: The Atlas of Economic Complexity, idézi MNB, 2017.

Hausmann, Hidalgo et al.

### 3.7. Külkereskedelmi termékforgalom az EU-ban, nemzetközi kitekintés

A külkereskedelmi termékforgalom az ide vonatkozó ENSZ ajánlásokban közzétett alapelvek, fogalmak és meghatározások figyelembevételével készül.

Az Európai Unió rendeletei szabályozzák két alrendszerének működését: az unió tagállamaival lebonyolított (a továbbiakban uniós) forgalomra vonatkozóan az Európai Parlament és Tanács 638/2004/EK és Bizottság 1982/2004/EK rendeletei az irányadóak, míg az unióon kívüli országokkal folytatott (a továbbiakban unióon kívüli) kereskedelem statisztikája az Európai Parlament és a Tanács 471/2009/EK és módosításai, valamint a Bizottság 92/2010/EK és 113/2010/EK rendeleteinek előírásai szerint készül.

Világviszonylatban az exportvolumen egy év alatt 3,5 százalékkal bővült. Kiemelkedő volt a növekedés az Egyesült Államokban (4,1%), Oroszországban (5,7%), Kínában (5,4%) a 2018-as évben.

Az EU 28 tagállamainak exportvolumene 3 százalékkal bővült 2018-ban, a volumennövekedés üteme csökkenő. Hazánk exportvolumene a termékek esetében 4,3, a szolgáltatások esetében 6,3 százalékkal volt magasabb az előző évinél.

A külkereskedelmi mérleget egyes kiemelt országokban a 12. táblázat ismerteti.

12. táblázat: A külkereskedelmi mérleg a GDP százalékában egyes kiemelt országokban

Ország	2013	2014	2015	2016	2017	2018
EU-28	2,8	3,0	3,5	3,5	3,7	3,3
Ausztria	2,8	3,3	3,8	3,6	3,1	3,5
Csehország	5,8	6,3	5,9	7,8	7,5	6,2
Egyesült Királyság	-1,7	-1,6	-1,4	-1,5	-1,2	-1,5
Franciaország	-1,0	-1,1	-0,6	-0,8	-1,1	-1,0
Hollandia	10,2	11,1	7,5	10,2	10,8	10,6
Írország	18,8	18,1	28,8	15,5	30,4	31,2
Lengyelország	1,9	1,5	3,1	4,0	4,1	3,4
<b>Magyarország</b>	<b>7,0</b>	<b>6,4</b>	<b>8,1</b>	<b>10,0</b>	<b>7,5</b>	<b>4,8</b>
Németország	6,0	6,9	8,0	7,8	7,5	6,8
Románia	-0,8	-0,4	-0,6	-0,9	-2,2	-3,3
Svájc	12	11,7	11,7	11,5	10,7	12,1
Szlovákia	4,2	3,5	1,5	3,0	3,1	2,2
Szlovénia	5,5	7,4	8,5	9,2	9,7	9,5

Forrás: Eurostat főbb GDP aggregátumok export- és importtáblái. Utolsó letöltés: 2019. május

A GDP százalékában kifejezett külkereskedelmi egyenleg az EU-s országok többségében csökkent. Ez alól Magyarország sem kivétel. A GDP arányos többlet Írország, Svájc és Hollandia esetében kiemelkedően magas. Negatív külkereskedelmi mérleggel zárt az Egyesült Királyság, Franciaország és Románia.

2018-ban a Kereskedelmi Világszervezet (WTO) adatai szerint a világ termék külkereskedelmi volumene 3 százalékkal emelkedett.\* Az emelkedés mértéke elmaradt az előrejelzéstől. A világkereskedelem volumene lassuló növekedést mutat.

Döntően a volumen- és az árváltozások következtében 2018-ban is emelkedtek a nominális kereskedelmi értékek. A világ áruexportja 10 százalékkal nőtt, amit alapvetően az olajárak 20 százalékos emelkedése eredményezett. A kereskedők körében a legmagasabb árbevétel-növekedést az olajtermelők, elsősorban Szaúd-Arábia (35%) és Oroszország (26%) érték el. Az áruimport értéke leginkább Indonéziában (20%), Braziliában (20%), Kínában (16%) és Vietnámban (15%) emelkedett.

A kisebb mérvű növekedést számos bizonytalanságot növelő tényező okozta. Ilyenek:

- az árukat érintő megtorló intézkedések,
- gyengébb globális gazdasági növekedés,
- szigorú monetáris feltételek bevezetése,
- egyéb kockázati tényezők (pl. Brexit).

Ezek a tényezők is jelentősen befolyásolhatják a versenyképességet.

Az EU tagállamok export-import értékadatai növekedtek. Az export értéke 1955,7 milliárd eurót tett ki, ami 4,1 százalékkal meghaladta a 2107. évit. Az import 6,6 százalékos növekedéssel, 1980,4 milliárd eurós szinten zárt. Az EU-28 külkereskedelmi mérlege közel 25 milliárd eurós, az előző évinél 46 milliárd euróval kisebb passzívumot mutatott. Az EU külkereskedelmi partnerei viszonylag állandók. Ezt a 13. táblázat mutatja be.

13. táblázat: **Az Európai Unió tíz legfontosabb külkereskedelmi partnere, 2018.**

Ország	Export			Import		
	milliárd euró	értékindex 2017= 100,0%	részesedés %	milliárd euró	értékindex 2017= 100,0%	részesedés %
EU-28	1 955,7	104,1	100,0	1 980,4	106,6	100,0
Egyesült Államok	406,4	108,0	20,8	267,4	105,9	13,5
Kína (kivéve Hongkong)	209,9	106,2	10,7	394,8	105,2	19,9
Svájc	156,5	104,1	8,0	109,0	98,4	5,5
Oroszország	85,2	99,0	4,4	168,3	116,1	8,5
Törökország	77,2	91,1	3,9	76,1	109,1	3,8
Japán	64,7	107,0	3,3	70,4	102,2	3,6
Norvégia	53,9	106,4	2,8	83,9	113,7	4,2
Dél-Korea	59,4	98,6	2,5	51,1	98,8	2,6
India	45,7	109,5	2,3	45,8	104,2	2,3
Kanada	41,4	109,7	2,1	31,0	98,4	1,6

Forrás: Eurostat adatbázis. Letöltés: 2019. május 20.

\* Forrás: Global trade growth loses momentum as trade tensions persist, 2018.

2018-ban az EU teljes külkereskedelmi forgalmának 64 százalékát adta a közösségen belüli árumozgás. Az EU-28 tagállamának egymás közötti termékforgalma 3519 milliárd euró értékű volt 2018-ban.

### 3.8. Magyarország külkereskedelme

A GDP volumene a 2013 és 2018 közötti időszakban 23 százalékkal növekedett. 2018-ban az elmúlt hat év legnagyobb növekedése volt (4,9%). Hazánk gazdasága európai viszonylatban kiemelkedően nyitott. A nettó export hozzájárulása a GDP növekedéséhez változatosan alakult. A háztartások fogyasztása és az utóbbi évek beruházási növekedése fellendítette az importot, ami a külkereskedelmi egyenleg romlását eredményezte. Az áruforgalom egyenlege mérsékelte a GDP növekedését, ugyanakkor a szolgáltatás külkereskedelmi aktívum minden évben hozzájárult a nemzetgazdaság növekedéséhez. A szolgáltatások külkereskedelmi aktívumból való részesedése örvendetesen növekedett.

A külkereskedelmi egyenleg összetevőit folyó áron 2018-ra vonatkozóan a 14. táblázat szemlélteti.

14. táblázat: **A külkereskedelmi egyenleg összetevői folyó áron, 2018.**

		(milliárd forint)
Sorszám	Megnevezés	Egyenleg
1.	<i>Külkereskedelmi statisztika szerinti termékforgalom</i>	1 764
2.	Bérmunka és egyéb elszámolások	-701
3.	Közvetítő kereskedelem	63
4.	Cif/fob konverzió	514
5.	Áfa regisztrációk korrekciója	-1 578
6.	Bunker üzemanyag	-347
7.	Egyéb	-165
<b>8.</b>	<b>Nemzeti számlákban elszámolt külkereskedelmi termékforgalom: 1+2+3+4+5+6+7</b>	<b>-450</b>
9.	<i>Szolgáltatásforgalom</i>	2 461
<b>10.</b>	<b>Nemzeti számlák szerinti külkereskedelmi forgalom: 8+9</b>	<b>2 011</b>

Forrás: KSH, 2018.

Az aktívum csökkenését a termékforgalmi egyenleg visszaesése okozta, ugyanis 2018-ban az export értéknövekedése (7,3%) jelentősen elmaradt az importétól (11%).

2018-ban folytatódott az a 2017-ben megkezdődött folyamat, miszerint a **külkereskedelmi termékforgalom forintban mért árszínvonala** exportban és importban is nőtt, a cserearány pedig romlott. 2018-ban a kivitel forint-árszínvonala 3,0 a behozatalé pedig 4,0%-kal emelkedett, amik

az elmúlt több mint fél évtized legjelentősebb mértékű növekedéseit jelentik. A **cserearány** 1,0%-kal romlott, az elmúlt hat év során a legnagyobb mértékben (15. táblázat).

15. táblázat: **A külkereskedelmi árszintalakulás fontosabb mutatói**

(%)

Év	Forintárindex		Árfolyam-index	Devizaárindex *		Cserearány-mutató **
	kivitel	behozatal		kivitel	behozatal	
<b>Előző év=100,0</b>						
2011	103,3	105,0	100,6	102,7	104,4	98,4
2012	102,9	104,3	104,6	98,4	99,7	98,7
2013	100,0	99,4	102,1	97,9	97,4	100,6
2014	101,1	100,1	104,0	97,2	96,3	101,0
2015	99,7	98,9	103,4	96,4	95,6	100,8
2016	99,0	97,5	100,5	98,5	97,0	101,5
2017	101,5	101,9	99,0	102,5	102,9	99,6
2018	103,0	104,0	102,4	100,6	101,6	99,0
<b>2010=100,0</b>						
2018	110,9	111,4	117,7	94,2	94,6	99,6

\*A devizaárindexet a forintárindex és az árfolyamindex hányadosaként számítjuk ki.

\*\*A cserearányt a kiviteli- és a behozatali-index hányadosaként számítjuk ki.

Forrás: KSH Magyarország, 2018.

Az áralakulást és cserearány változást a **6. melléklet** részletezi.

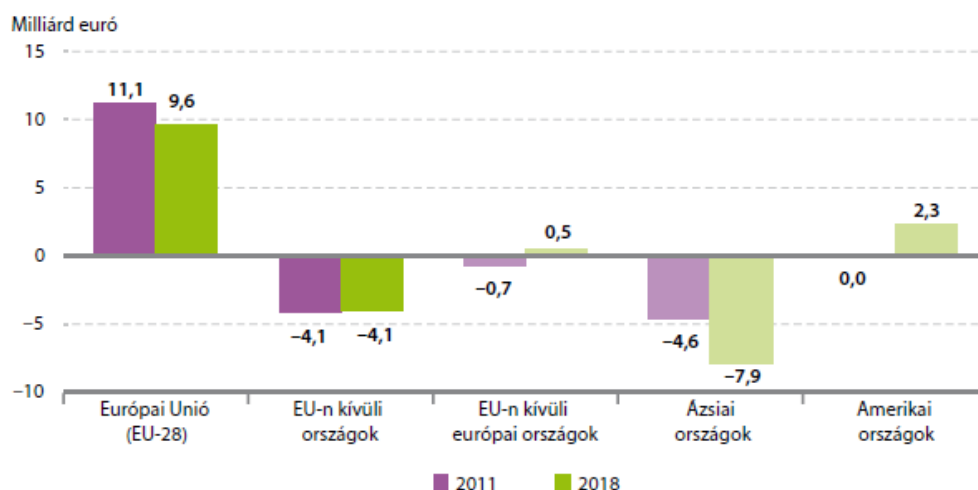
A külkereskedelmi és termékforgalom összefoglaló adatait a 16. táblázat összegzi.

16. táblázat: **A külkereskedelmi termékforgalom összefoglaló adatai, 2018.**

Megnevezés	Az export		Az import		Az egyenleg	
	értéke	változása 2017-hez képest, %	értéke	változása 2017-hez képest, %	értéke	változása az előző évhez képest
Milliárd forint	33 419	7,3	31 654	10,6	1 764	-736
Millió euró	104 885	4,2	99 327	7,3	5 557	-2 520
Millió dollár	123 993	9,2	117 382	12,4	6 611	-2 485

Forrás: KSH Magyarország, 2018.

A termékforgalmi egyenleg az EU-28 tagországokkal pozitív, de az EU-n kívüli országokkal az amerikai országokat kivéve negatív (18. ábra).



18. ábra: A termékforgalmi egyenleg alakulása a főbb országcsoportok szerint

Forrás: KSH Magyarország, 2018.

Az import bővülése alapvetően az Oroszországból behozott energiahordozók vásárlásának tudható be. A legfontosabb kereskedelmi partnerünk Németország mind az export, mind az import tekintetében (17. táblázat).

17. táblázat: Magyarország legfontosabb partnerországai a termék-külkereskedelemben, 2018\* (euró adatokból számolva)

Export				Import			
rang-sor	ország	része-sedés a forga-lomból	érték-változás 2017-hez képest	rang-sor	ország	része-sedés a forga-lomból	érték-változás 2017-hez képest
1. (1.)	Németország	27,2	3,3	1. (1.)	Németország	25,9	4,7
2. (5.)	Szlovákia	5,2	14,2	2. (2.)	Ausztria	6,1	6,3
3. (3.)	Olaszország	5,2	4,8	3. (3.)	Lengyelország	5,8	11,0
4. (2.)	Románia	5,1	4,0	4. (5.)	Kína	5,4	14,1
5. (4.)	Ausztria	4,7	1,7	5. (6.)	Hollandia	5,1	8,6
6. (7.)	Csehország	4,5	8,1	6. (7.)	Csehország	5,1	11,0
7. (6.)	Franciaország	4,3	3,1	7. (4.)	Szlovákia	5,0	-0,3
8. (8.)	Lengyelország	4,2	6,6	8. (8.)	Olaszország	4,7	5,7
9. (9.)	Egyesült Királyság	3,7	10,5	9. (10.)	Oroszország	3,9	21,9
10. (10.)	Hollandia	3,5	5,7	10. (9.)	Franciaország	3,7	-0,7
	Összesen	100,0	4,2	Összesen	100,0	7,3	

\* A zárójelben feltüntetett számok az adott ország 2017. évi rangsorbeli helyezéseit jelentik. A kereskedelem értéke exportban 104,9 milliárd euró, importban pedig 99,3 milliárd euró volt 2018-ban.

Forrás: KSH Magyarország, 2018.

A szolgáltatás-külkereskedelmi forgalmunkban 2018-ban aktívumunk volt. Örvedetesen növekszik a turizmus, a szállítási szolgáltatások és üzleti szolgáltatások szerepe. Mindezen tényezők hatása a versenyképességre pozitív (18. táblázat).

18. táblázat: A szolgáltatás-külkereskedelmi forgalom alakulása szolgáltató-csoportonként\*, 2018 (euró adatokból számolva)

(%)

Szolgáltatócsoport	Az export		Az import	
	megoszlása	értékváltozása 2017-hez képest	megoszlása	értékváltozása 2017-hez képest
Bérmunka-szolgáltatási díj	7,7	1,8	1,4	17,1
Javítási és karbantartási szolgáltatások	2,3	18,3	3,2	-17,0
Turizmus	23,3	6,8	13,4	2,1
Szállítási szolgáltatások	25,3	8,2	22,0	10,2
Ezen belül:				
légi szállítás	10,7	17,3	8,9	20,8
Üzleti szolgáltatások	41,0	1,8	59,3	4,4
Ezen belül:				
számítástechnikai és információs szolgáltatások	8,6	9,5	7,5	3,6
szellemi tulajdon használatáért kapott/fizetett díjak	6,0	0,3	7,7	-9,8
egyéb üzleti szolgáltatások	20,9	2,8	35,8	11,8
Kormányzati szolgáltatások	0,4	-2,7	0,8	-16,0
<b>Összesen</b>	<b>100,0</b>	<b>4,8</b>	<b>100,0</b>	<b>4,4</b>

\* A kereskedelem értéke exportban 25,1 milliárd euró, importban 16,6 milliárd euró volt 2018-ban.

Forrás: KSH Magyarország, 2018.

A szolgáltatás terén is Németország vezet, de az Egyesült Királyság és az Egyesült Államok szerepe is fontos (19. táblázat).

19. táblázat: **Magyarország legfontosabb partnerországai a szolgáltatás-külkereskedelmi forgalomban, 2018\*** (euró adatokból számolva, turizmussal együtt)

(%)

Export				Import			
rang-sor	ország	részesedés a forgalomból	érték-változás 2017-hez képest	rang-sor	ország	részesedés a forgalomból	érték-változás 2017-hez képest
1. (1.)	Németország	17,7	6,2	1. (1.)	Németország	20,3	6,1
2. (2.)	Egyesült Királyság	8,4	-0,5	2. (2.)	Egyesült Államok	8,4	-5,0
3. (3.)	Egyesült Államok	8,2	7,0	3. (4.)	Ausztria	7,6	8,1
4. (4.)	Ausztria	7,8	7,9	4. (3.)	Egyesült Királyság	7,1	-0,7
5. (5.)	Románia	5,0	11,7	5. (14.)	Írország	5,0	98,4
Összesen		100,0	4,8	Összesen		100,0	4,4

\* A zárójelben feltüntetett számok az adott ország 2017. évi rangsorbeli helyezéseit jelentik. A kereskedelem értéke exportban 25,1 milliárd euró, importban pedig 16,6 milliárd euró volt 2018-ban.

Forrás: KSH Magyarország, 2018.

### 3.9. A külkereskedelem egyéb hatásai

A válság utáni 2008 évi európai versenyképességi jelentés *COM* (2008) kifejti, hogy a termelékenység növelése hosszú távon a versenyképesség növelése hosszú távon a versenyképesség mozgatórugója. A tudásalapú gazdaságra való törekvés ezt elősegítheti. A versenyképességre sok tényező lehet hatással, pozitív lehet pl.:

- a kereskedelem iránti nyitottság;
- a közvetlen külföldi befektetések (FDI – *Foreign Direct Investment*);
- a vállalati szociális felelősség (vszf);
- a fenntartható iparpolitika;
- a kkv-k támogatása és helyzetbehozása;
- az információs és kommunikációs technológiák terjedése.

A gazdasági növekedés a foglalkoztatás növelésével és a munkatermelékenység növelésével érhető el. A termelékenység kiegészítő mutatója a teljes tényezőtermelékenység (TFP). A TFP növekedésében azok a szakpolitikák meghatározók, melyek a technológiai fejlődés előmozdítására



a szervezeti változásokra, a munkaerő mobilitására, a K+F+I-be történő fokozott befektetésre, az információs és kommunikációs technológiák használatára irányulnak.

Az EU fejlődését visszafogja a kedvezőtlen demográfiai helyzet és a munkatermelékenység lassú növekedése.

A kereskedelem és a versenyképesség összefügg. A Bizottság közleménye *COM (2008) 774* szerint: „A kereskedelem és a közvetlen külföldi befektetések (FDI) iránti nyitottság a gazdaság hasznára válik – jelentős empirikus bizonyítékok támasztják alá, hogy a nyitott gazdaságok gazdagabbak, és nagyobb termelékenységgel rendelkeznek, mint a zártak: a makroökonómiai tanulmányok arra mutatnak rá, hogy a kereskedelem GDP-ben való részesedésének 1 százalékpontos növekedése a bevételek szintjét 0,9-3 százalékkal növeli. Az ágazatok tekintetében a kereskedelem iránti nyitottság (mind az export iránti nyitottság, mind az import beáramlását illetően) és a munkatermelékenység növekedése között pozitív és jelentős összefüggés tapasztalható.”

Az exportőrök termelékenyebbek, mint a csak hazai piacra dolgozó vállalatok. Amint a vállalat bekerül az exportpiacra a termelékenység növekedése lendületet kaphat.

Az exportálással, importálással és FDI tevékenységgel együtt járó termelékenységi hasznokból adódóan a külföldi piac megnyitására irányuló politikák és a nyitott belföldi piacok a versenyképesség növelésére pozitív hatásúak. A belső piac teszi lehetővé a termelékenységi haszn kihasználását, fontos szerepe van a termelékenység növelésében. Kutatások szerint, ha az EU-n belül nem lenne kétoldalú kereskedelem, az átlagos termelékenység 13 százalékkal csökkenne [*COM (2008) 774*]. A kutatások hangsúlyozzák a belső piac megteremtését, a közös valuta megvalósítását és a hatásellenőrzések eltörlésének fontosságát.

Az EU külső versenyképességi politikáinak elő kellene segíteniük a „hatások mögötti” költségek csökkentését.

A vállalkozást, a kis- és középvállalkozásokat ma már az EU gazdasági teljesítményének legfőbb mozgatórugóiként tartják számon. Ezek teszik lehetővé a szerkezeti változásokat, az innovációt és a foglalkoztatás növelését.

A vizsgálatok szerint a gyorsan növekvő vállalatok jelen vannak minden gazdasági ágban és minden országban. Ezek nem csak csúcstechnológiát alkalmaznak elsősorban, hanem abban jönek, hogy a piacon kihasználják lehetőségeiket.

2005-ben a lisszaboni stratégia újbóli elindításával a Bizottság megállapította, hogy a vállalati szociális felelősség (vszf) „kulcsszerepet játszhat a fenntartható fejlődésben, miközben javítja Európa innovációs potenciálját és versenyképességét” [COM (2005) 24].

A szociális értelemben felelős vállalkozók és gazdasági vezetők kulcsfontosságúak társadalmaink jóléte szempontjából. *(A vszf egy olyan koncepció, amely keretében a vállalatok önkéntesen szociális és környezeti szempontokat integrálnak üzleti működésükbe és az érdekeltekkel fenntartott kapcsolataikba.)*

A versenyképesség és a vállalati szociális felelősség között pozitív az összefüggés. Egyre több vállalatnál a vszf a versenyképesség szempontjából nélkülözhetetlenné válik. A vszf-nek az alapvető üzleti stratégia részét kell képeznie ahhoz, hogy a vállalat a versenyképesség terén élenjáró legyen. Azok a vállalatok, amelyekben a vszf marginális kérdés marad, főleg PR-tevékenységekre korlátozódva, valószínűleg elmulasztják a versenyképességi előnyöket eredményező lehetőségeket.

*Samuelson-Nordhaus* (1992) szerint „A külkereskedelem kibővíti az országok fogyasztási lehetőségeit. A kereskedelem lehetővé teszi, hogy az országok minden jószágból többet fogyasszanak, mint amennyit a belföldi termelési lehetőséghatárunk megenged olyan viszonyok között, amikor nincs külkereskedelem és önellátásra vannak utalva.” A külkereskedelem tehát pozitív jóléti hatást gyakorol(hat) minden, abban részt vevő nemzetgazdaságra.

## 4. ANYAG ÉS MÓDSZER

A kutatás fogalmára sok meghatározást ismert. *Majoros* (2004) kifejti, hogy „a tudományos kutatás nem más, mint tudatos módszeres megismerési gyakorlat, amely képessé tesz a világ újdonságainak megismerésére”. *Szűcs* (2008) szerint a kutatás fogalma ennél tágabb, az alkalmazott kutatás analitikus és szintetizáló problémamegoldás.

A szekunder kutatás során mások adatait és eredményeit használok fel. A főbb elemzett témák a következők voltak:

- versenyképesség értelmezése és mérése,
- innováció, kutatás-fejlesztés,
- versenyképességi program,
- hálózat és klaszterek,
- versenyképesség tényezői,
- kereskedelem helyzete.

Felhasználtam a WEF, az Eurostat és a KSH adatait.

A primerkutatásomban új tudományos eredmények meghatározására törekedtem. Az egyik felhasznált módszer az idősorok elemzése volt. Az idősorok a társadalmi-gazdasági folyamatok változását az idő függvényében mutatják be. *Ertsey* (2008) szerint ehhez szükséges:

- kellő számú adat,
- az adatoknak az időbeli ismérvek által meghatározott sorrendben, egymástól azonos távolságban lévő időpontokra kell vonatkozniuk,
- a vizsgált adatok tartalma azonos legyen.

Az időben változó jelenlégek alakulásában mindig megfigyelhetünk alapvető tendenciákat (növekedés, csökkenés, stb.). A megfigyelt jelenségek tapasztalatai alapján felírhatunk egy olyan függvényt, amely az időbeli változás alapirányzatát fejezi ki. A függvény típusa szerint lehet:

- lineáris,
- exponenciális,
- parabola,
- logisztikus (S-alakú).

Adataim alapján lineáris függvényeket tudtam alkalmazni.

A **diszkriminancia analízis** során emberek egyes csoportjainak valamilyen vizsgált jellemzők alapján történő szétválasztására törekszünk. A feladat az, hogy a nem tökéletesen szétválasztható elemek között kell a legjobb elkülönülést biztosító függvényt megkeresni. A diszkriminancia

analízis leegyszerűsítve a következőképpen jár el: a két halmaz metszéspontjain át egyenest (I.) fektet, majd erre az origón átmenő merőleges egyenes (II.) illeszt. Ha a két dimenzióban ábrázolt pontokat a II. egyenesre vetítjük, akkor a két csoport egyváltozós (normális) eloszlása közötti átfedés kisebb lesz, mint bármilyen más egyenes esetén (*Forgácsné Kovács E.-Törökné Matits Á, 1986; Vizard, 2008*).

A versenyképesség elemzéséhez a megbízhatóbb VGF, Eurostat és IBM források statikus és dinamikus összehasonlításokra, összefüggések feltárására nyújtanak lehetőséget. Az idősorok elemzéséhez a VGF (WEF) adatbázisát Eurostat és IBM adatokkal ellenőriztem.

A VGF adatbázis 2005 és 2016 közötti időszakát, idősoros adatait lineáris trendekkel vizsgáltam. Ennek a hosszabb időszaknak előnyei, hogy a kisebb adathibák jelentőségét csökkenti és biztosítja a prognózisok lehetőségeit.

A trendszámítások teljes statisztikai vizsgálati rendszerben a változások fő irányára, mind az EU tagállamaira, mind pedig a hazai változásokra értékelhető eredményeket adtak:

- hazánk az EU-28 környezetben hol helyezkedik el,
- milyenek a változási tendenciák, hogyan valósul meg a konvergencia,
- milyen hazánk fejlődési irányvonala.

Úgy gondolom, az EU alapelvekben fontosnak tartott mutatószámok vizsgálata mind a magyar, mind az európai gazdaságra értékelhető eredményeket ad. Ilyen területek:

- az infláció,
- az államadóság,
- a költségvetési mérleg,
- az egy főre számított GDP,
- az exportarány,
- az importarány,
- a nemzeti megtakarítás.

Helyzeti, statikus vizsgálathoz a klaszteranalízis, diszkriminancia analízis módszerét alkalmaztam. Nem fő célom tehát az adatok és a vizsgálati eredmények összehasonlítása, hanem a trendek és a versenyképesség indexei alapján a többváltozós kapcsolatrendszer vizsgálatát. Ritkábban publikált a versenyképesség mélyebb elemzése, többváltozós kapcsolatrendszerének bemutatása, ezért újszerű módon klaszterelemzéssel csoportosítom az EU országait.

A tendenciák bemutatásánál egy konfidencia-sávban (megbízhatósági sávban) célszerű elhelyezni az egyes klasztercsoportokba tartozó EU tagállamokat. Ezt követően a klaszterezés eredményeire támaszkodva (mely országok, melyik csoportba tartoznak) step-wise diszkriminancia analízis (SDA) módszerével a csoportosításban szignifikánsan szerepet játszó indikátorok, versenyképességi mutatók szűrhetők ki.

A célok, hipotézisek és módszerek összhangját a 20. táblázat szemlélteti.

20. táblázat: **A célok, hipotézisek és módszerek összefüggéseinek bemutatása**

1. Célok	Az EU-28 országának rangsor bemutatása a WEF rangsort figyelembe véve	Magyarország versenyképességének bemutatása, trendek értékelése a pillérekre vonatkozóan	A hazai kkv-k esetében részletes elemzés végezhető az innovációt és versenyképességet befolyásoló területeken. Magyarország mérsékelt innovációs teljesítménye rontja versenyképességünket.	Az EU országok összehasonlítása a globális verseny rangsorértékei alapján megvalósítható. Az eredmények alapján értékes következtetések vonhatók le.	A makro-mutatószámok vizsgálati a WEF rangsorban értékelhető eredményeket adnak. A WEF rangsor három legjobb helyezést és három átlagos helyezést produkáló országainak összehasonlítása trendek alapján (2006-2007 évtől a 2017-2018 évig) jelentős következtetések levonását tesz lehetővé.
2. Hipotézisek	A klaszterelemzés eredményeire épülő step-wise diszkriminancia a analízis által kiszűrt indikátorok meghatározzák a rangsorértékeket, melyek összehasonlíthatók	A WEF 12 pillérjének értékelése alapján meghatározható Magyarország versenyképességi helyzete, a rangsorváltozások lineáris trendekkel leírhatók. Az elemzések új eredményeket adnak.	A kkv-k főleg a foglalkoztatás révén képesek pozitív hatást gyakorolni a nemzetgazdaság versenyképességének alakulására. A hazai kkv-k elmaradnak az EU fejlett kkv-ihoz képest a versenyképesség meghatározó területeken. Az SBA profil egyes területén gyors beavatkozással azonnali versenyképesség javulást érhetünk el.	A fejlett tudás és a nagyobb hozzáadott érték tartalmú gazdaság irányába kell elmozdulni. Az innovációs teljesítmény meghatározza az ország rangsorban betöltött helyezést is, nagyobb innovációs teljesítmény jobb helyezést biztosít.	Magyarország pozíciói stabilak, de felzárkózása lassú az EU fejlett országaihoz. Az összehasonlítás megmutatja hazánk hiányosságait és utal a javítandó területekre.
3. Alkalmazott módszer	Idősorok elemzése, trendszámítás, diszkriminancia analízis, step-wise diszkriminancia analízis, klaszteranalízis, WARD eljárás, varianciaanalízis				
4. Kutatás jellege	Másodlagos kutatások, nemzetközi statisztikai adatok elemzése Primerkutatások, WEF, Eurostat, KSH adatok felhasználásával, SBA Fact Sheet 2018-as adatai				
5. Eredmények	5.1., 5.2., 5.3., 5.4., 5.5., 5.6., 5.7., 5.8., 61. fejezetek				

Forrás: saját összeállítás

#### 4.1. Az egyes részterületek elemzése

Az adatokat a WEF adatbázisból vettem. Saját vizsgálataim során a következő részterületeket elemeztem:

- Az Európai Unió 28 országának rangsor bemutatása a WEF adatbázis alapján.
- Az EU tagállamok közötti pozíciók bemutatása (klaszteranalízis).
- A V4-ek helyzetének bemutatása, Magyarország helyzetének összehasonlítása a V3 országokkal (*MNB*,2019 adatok).
- A globális versenyképesség rangsor értékei pillérenként 2006-ban és 2018-ban (Magyarország összehasonlítása 27 országgal) a rangsor értékek változása.
- Magyarország rangsor változása a versenyképesség terén az elmúlt 11 évben. Lineáris trendek bemutatása.
- A kkv-k szerepe a versenyképességben, a problémás területek bemutatása, a hazai értékek összehasonlítása az EU átlaggal (SBA Fact Sheet adatbázis).
- Lineáris trendek bemutatása fontos területekre vonatkozóan 2006 és 2018 között az EU három legjobb helyezett és három átlagos helyezett állam összehasonlítása Magyarországgal.
- Az EU tagállamok GCI rangsorváltozása az elmúlt hat évben, összefüggő csoportok szerint bemutatva és elemezve.

## 5. SAJÁT VIZSGÁLATOK ÉS EREDMÉNYEK

A globális versenyképességi rangsorok eltérő számú mutatót vizsgálnak, változó számú objektív és szubjektív mutatóval. Erre vonatkozó értékelést a 21. táblázat mutat be.

21. táblázat: A globális versenyképességi rangsorok módszertani összefoglalója

	World Economic Forum – GCI	IMD - WCR	World Economic Forum - IDI	World Bank – Doing Business	Economic Complexity Index
Mutatók száma	114	341	12	45	-
Objektív mutatók száma	30	226	12	45	-
Országok száma	138	63	109	190	131
Átfogó	✓	✓	✗	✗	✗
Globális	✓	✗	✓	✓	✓
Objektív	✗	✓	✓	✓	✓

Forrás: MNB, 2019.

Disszertációm terjedelme ilyen széleskörű elemzést nem tesz lehetővé, így csak a WEF – GCI indexének bemutatására vállalkozom a 2016-2017 és a 2017-2018-as évekre vonatkozóan.

### 5.1. Az Európai Unió 28 országának rangsor bemutatása a WEF adatbázis alapján

A vizsgált országok rangsorát a 22. táblázat ismerteti.

22. táblázat: Az EU-országok rangsorának bemutatása a GCI index szerint a 2017-2018-as és a 2016-2017-es évekre vonatkozóan

Ország	GCI 2017-2018		GCI 2016-2017	
	Rangsor 137 országból	Pontszám	Rangsor 138 országból	Pontszám
Hollandia	4	5.66	4	5.57
Németország	5	5.65	5	5.57
Svédország	7	5.52	6	5.53
Anglia	8	5.51	7	5.49
Finnország	10	5.49	10	5.44
Dánia	12	5.39	12	5.35
Ausztria	18	5.25	19	5.22
Luxemburg	19	5.23	20	5.20
Belgium	20	5.23	17	5.25
Franciaország	22	5.18	21	5.20
Írország	24	5.16	23	5.18
Észtország	29	4.85	30	4.78

22. táblázat folytatása:

Ország	GCI 2017-2018		GCI 2016-2017	
	Rangsor 137 országból	Pontszám	Rangsor 138 országból	Pontszám
Cseh Köztársaság	31	4.77	31	4.72
Spanyolország	34	4.70	32	4.68
Málta	37	4.65	40	4.52
Lengyelország	39	4.59	36	4.56
Litvánia	41	4.58	35	4.60
Portugália	42	4.57	46	4.48
Olaszország	43	4.54	44	4.50
Szlovénia	48	4.48	56	4.39
Bulgária	49	4.46	50	4.44
Lettország	54	4.40	49	4.45
Szlovákia	59	4.33	65	4.28
Magyarország	60	4.38	69	4.20
Ciprus	64	4.30	83	4.04
Románia	68	4.28	62	4.30
Horvátország	74	4.19	74	4.15
Görögország	87	4.02	86	4.00

Forrás: World Economic Forum (2018) The Global Competitiveness Report

A rangsorban vezetnek az északi országok (Svédország, Finnország, Dánia), középen vannak a kontinentális államok (Ausztria, Franciaország, Belgium), rosszabbul teljesítenek a déli országok (Portugália, Olaszország, Spanyolország, Görögország) és a közép-kelet európai országok általában lemaradva sorolhatók be (Románia, Bulgária, Szlovákia, Magyarország, Csehország, Lengyelország, Szlovénia).

Egyes államok kilógnak a sorból, speciális helyzetük miatt (Németország, Hollandia, Anglia, Írország, Észtország).

Eszerint 5 nagy gazdaságfejlesztési modellről beszélhetünk (Muraközy, 2016) az északi az angolszász, a kontinentális, a déli és a kelet-közép európai modellről.

## 5.2. Az EU tagállamok közötti pozíciók bemutatása

Az országok összehasonlítását akarom elvégezni, ehhez célszerű az országokat csoportokba rendezni és így összehasonlíthatjuk az országcsoportokat. Ezen túlmenően a csoportokon belüli országok összehasonlítását is elvégezhetjük.

Az EU államai közötti pozíciók alakulását, a verseny eredményét és a versenyhelyzet állapotát többváltozós statisztikai módszerekkel igazolhatjuk. A 2005 és 2016 közötti időszakban a változásokat lineáris trendillesztéssel, ennek a változást kifejező „b” együtthatóval lehet jellemezni. A különbségek dinamikus jellegeit és ezek összehasonlítását hét makro-mutatóval végeztem.

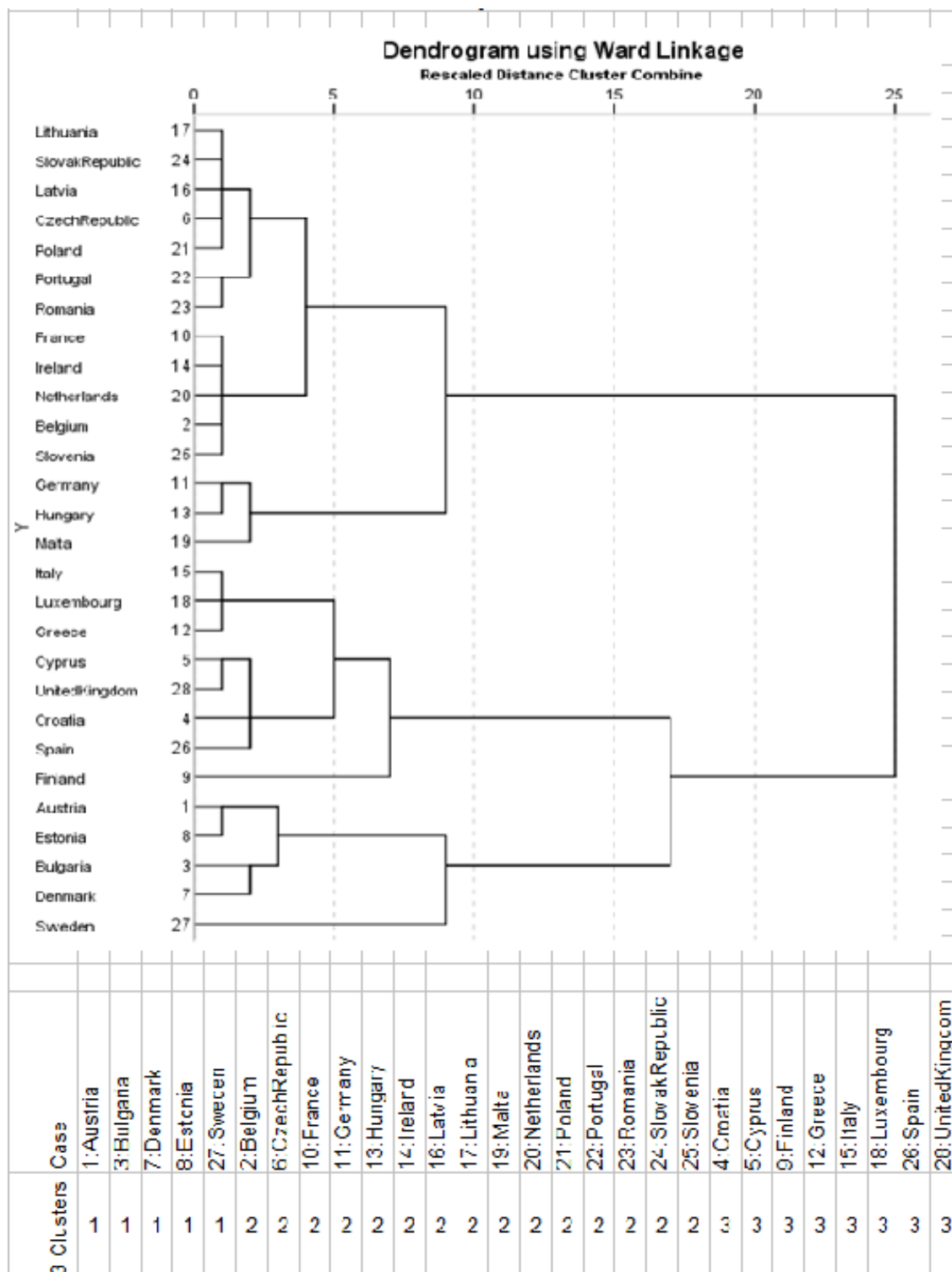
A vizsgálat lépései:

- klaszteranalízis a csoportosítás eredményét adja,



- egyváltozós varianciaanalízis (ANOVA) a csoportok átlagainak szignifikanciáját bizonyítja,
- step-wise diszkriminancia elemzés; a ténylegesen szignifikáns mutatók kiszűrése a feladat.

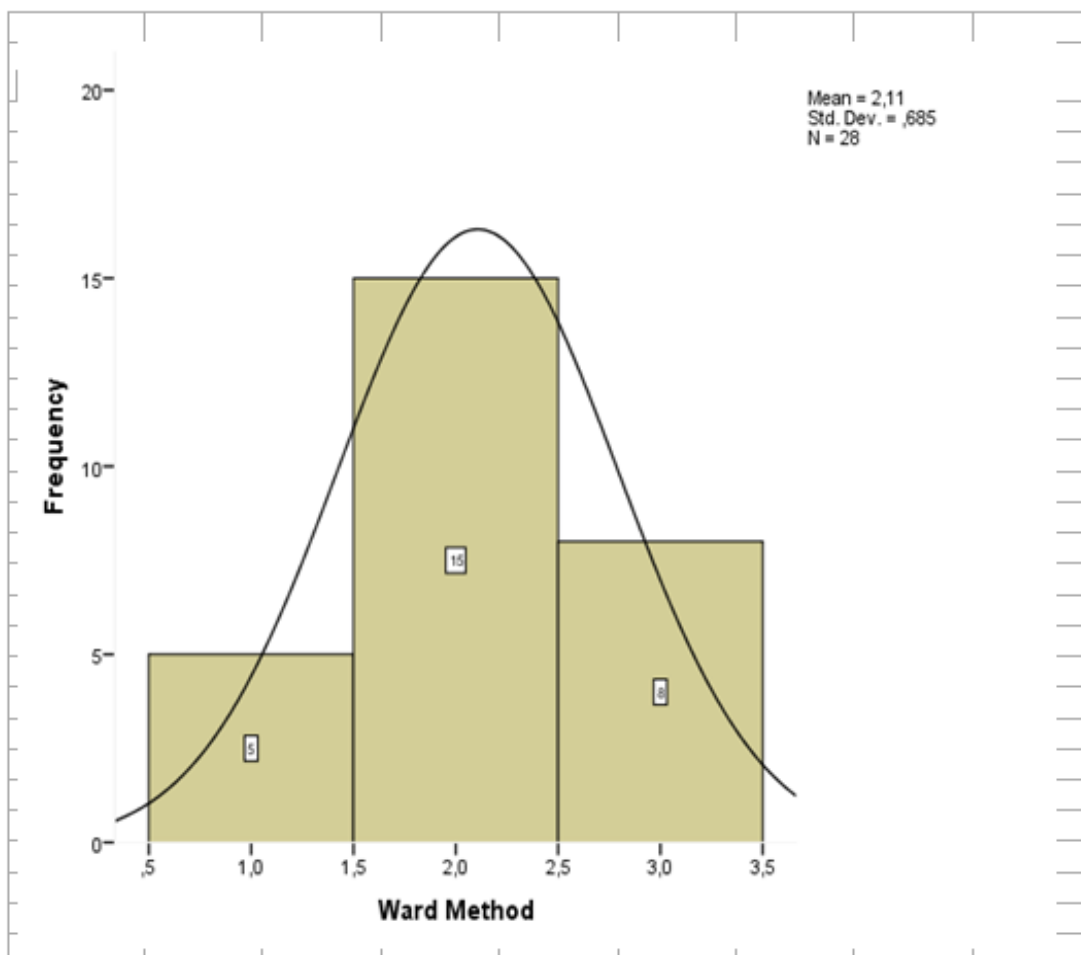
A klaszterelemzésben három csoport egyesítése elegendőnek bizonyult, a csoport államainak megoszlása is normális eloszlást mutat. A hierarchikus klaszterelemzés Ward-féle eljárásával kapott csoportokat a 19. ábra mutatja:



19. ábra: Hét mutató alapján végzett háromcsoportos klaszterelemzés dendrogramja

Forrás: WEF, saját szerkesztés

A három csoport gyakorisági megoszlását a 20. ábrán látjuk. Az egyes csoportokba tartozó osztályozó változók átlagai az infláció kivételével 5 százalék hibaszint alatti szignifikáns különbségeket mutatnak.



20. ábra: A klasztercsoportok gyakorisági megoszlása

Forrás: WEF, saját szerkesztés

Az inflációban minden tagállam javulást, csökkenést ért el, különbség csak a csökkenés mértékben van (23. táblázat). A kis inflációs rátával bíró államok inflációja kisebb mértékben csökkent, míg a kezdeti nagy inflációval rendelkezők nagyobb mértékű csökkenést értek el.

Következő lépésben kiválasztottam a csoportképzésben effektíve szerepet játszó hét változót. Erre lépésenként (step-wise) diszkriminancia elemzést végeztem.

23. táblázat: A makromutatók átlagainak különbségei

		ANOVA				
Megnevezés		Eltérés négyzet összeg	df	eltérés négyzet összeg átlaga	F	Sig.
Export a GDP %-ában	Csoportok között	2,45	2	1,23	10,17	,001
	Csoporton belül	3,02	25	0,12		
	Összes	5,47	27			
Egy főre jutó GDP, US\$ ppp	Csoportok között	0,54	2	0,27	4,75	,018
	Csoporton belül	1,43	25	0,06		
	Összes	1,97	27			
Államadósság, GDP %-ában	Csoportok között	0,93	2	0,46	3,77	,037
	Csoporton belül	3,08	25	0,12		
	Összes	4,01	27			
Költségvetési mérleg, GDP %-ában	Csoportok között	1,46	2	0,73	5,26	,012
	Csoporton belül	3,46	25	0,14		
	Összes	4,91	27			
Bruttó nemzeti megtakarítás, GDP %-ában	Csoportok között	4,34	2	2,17	28,50	,000
	Csoporton belül	1,90	25	0,08		
	Összes	6,25	27			
Import a GDP %-ában	Csoportok között	3,33	2	1,66	20,49	,000
	Csoporton belül	2,03	25	0,08		
	Összes	5,35	27			
Éves infláció, %	Csoportok között	0,01	2	0,01	0,23	,793
	Csoporton belül	0,64	25	0,03		
	Összes	0,65	27			

Forrás: saját számítás

A vizsgált csoportok 5 százalék hibaszint alatt szignifikánsak, kivéve az éves inflációt.

A 12 évben legnagyobb változást igazoló együtthatók közül költségvetési mérleg, az import és a bruttó nemzeti megtakarítás kiválasztásával a csoportosítás 92,9%-os eredményt hozott (24. táblázat).

24. táblázat: Step-wise diszkriminancia elemzés kiválasztott változói

		Variables Entered/Removed <sup>a,b,c,d</sup>							
Step	Entered	Wilks' Lambda						Exact F	
		Statistic	df1	df2	df3	Statistic	df1	df2	Sig.
2	Import a GDP %-ában	,116	2	2	25	23,269	4	48	,000
3	Költségvetési mérleg, GDP %-ában	,060	3	2	25	23,600	6	46	,000

At each step, the variable that minimizes the overall Wilks' Lambda is entered.

a. Maximum number of steps is 14.

b. Minimum partial F to enter is 3.84.

c. Maximum partial F to remove is 2.71.

d. F level, tolerance, or VIN insufficient for further computation.

Forrás: saját számítás

A klasztercsoportosításban – tanulás tanító nélkül – besorolt államokkal ilyen mértékű az egyezőség a diszkriminancia elemzést követően – tanulás tanítóval – (24. táblázat). A step-wise diszkriminancia elemzés eredményeit a 25. táblázat foglalja össze.

25. táblázat: A step-wise diszkriminancia elemzés eredménye

Wilks' Lambda									
Step	Number of Variables	Lambda	df1	df2	df3	Exact F			
						Statistic	df1	df2	Sig.
1	1	,305	1	2	25	28,497	2	25	,000
2	2	,116	2	2	25	23,269	4	48	,000
3	3	,060	3	2	25	23,600	6	46	,000

*A szeparáló függvények összegzése*

**Sajátértékek**

Function	Sajátérték	% of Variance	Cumulative %	Canonical Correlation
1	4,986 <sup>a</sup>	73,7	73,7	,913
2	1,779 <sup>a</sup>	26,3	100,0	,800

a. First 2 canonical discriminant functions were used in the analysis.

**Wilks' Lambda**

Test of Function(s)	Wilks' Lambda	Chi-square	df	Sig.
1 through 2	,060	67,473	6	,000
2	,360	24,526	2	,000

**Classification Results<sup>a</sup>**

Ward Method			Becsült csoporttagok			Összes
			1	2	3	
Eredeti	Count	1	4	1	0	5
		2	1	14	0	15
		3	0	0	8	8
	%	1	80,0	20,0	0,0	100,0
		2	6,7	93,3	0,0	100,0
		3	0,0	0,0	100,0	100,0

a. 92,9% of original grouped cases correctly classified.

Forrás: saját számítás

Eredményének értelmezéséhez a 26. táblázatban lévő klasztercsoport változó és diszkriminancia változók variancia elemzésére kell figyelni.

A három ország csoportot a step-wise diszkriminancia analízis két függvénnyel különíti el.

26. táblázat: A csoportosító-változó és a diszkriminancia-változó variancia analízise

		ANOVA				
Megnevezés		Eltérés négyzet-összeg	df	eltérés négyzet-összeg átlaga	F	Sig.
1 diszkrimináns függvény	Csoportok között	124,653	2	62,327	62,327	,000
	Csoporton belül	25,000	25	1,000		
	összes	149,653	27			
2 diszkrimináns függvény	Csoportok között	44,464	2	22,232	22,232	,000
	Csoporton belül	25,000	25	1,000		
	összes	69,464	27			

Forrás: saját számítás

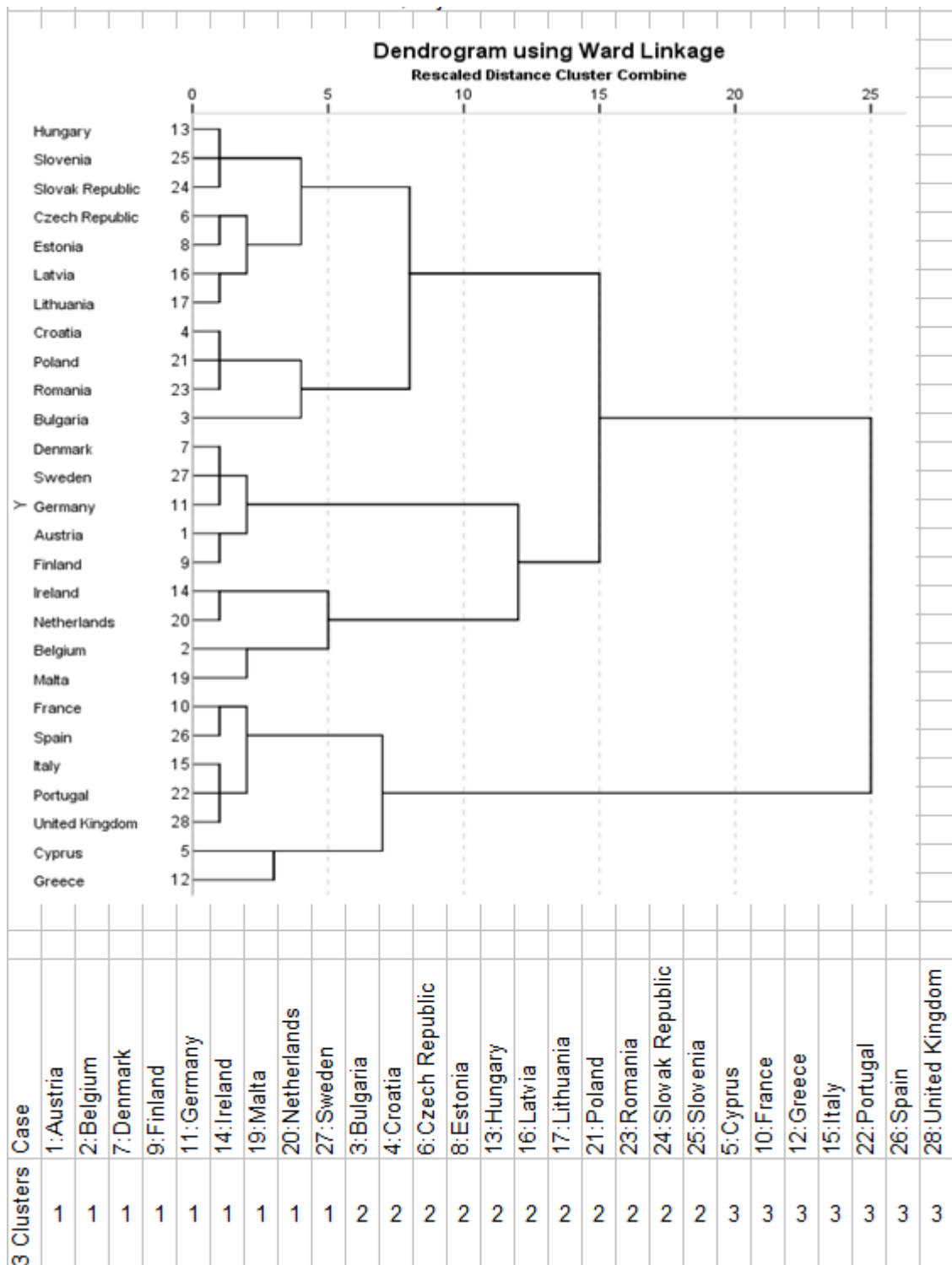
A szeparáló függvényekhez tartozó saját értékek a 26. táblázatban közölt variancia eredményekből számíthatóak. Az osztályozás minőségét jelzik a nagy saját értékek, melyek mindkét szeparáló függvény esetén a csoportok közötti variancia [eltérés négyzetösszeg (SQ vagy SS)] és a csoporton belüli variancia [eltérés négyzetösszeg (SQ vagy SS)] hányadosa. Minél nagyobb a számláló a nevezőhöz mérten, annál eredményesebb a csoportok elkülönítése. A diszkrimináció esetünkben jónak ítéhető és 0,1% hibaszint alatt szignifikáns.

A kanonikus korreláció (canonical correlation) a csoportokat jelölő klaszterváltozó és a diszkriminancia változók korrelációja (ETA jelöléssel szokásos). A 24. táblázatból ezt úgy kapjuk meg, hogy a csoportok közötti varianciát (SQ between) osztjuk az összes varianciával (SQ total). Ez voltaképpen azt jelenti, hogy az összes varianciából a csoportok közötti variancia milyen nagy. A Wilk's lambda értéke akkor kedvező, ha a saját értékhez mérten kicsi. Ez a csoporton belüli és az összes variancia hányadosa, jelenleg értékük mindkét függvénynél alacsony.

Összefoglalóan megállapítható, hogy a standardizált „b” lineáris együttható alapján a három makro-mutatóval jól elkülöníthető az EU tagállamok halmaza az időbeni változásukat tekintve. Ezt a nagy és szignifikáns kanonikus korrelációk is igazolják.

Következő kérdés és feladat, hogy a vizsgálati időszak végén a 28 tagállam milyen fontosabb gazdasági mutatókkal és milyen csoportosítással jellemezhető.

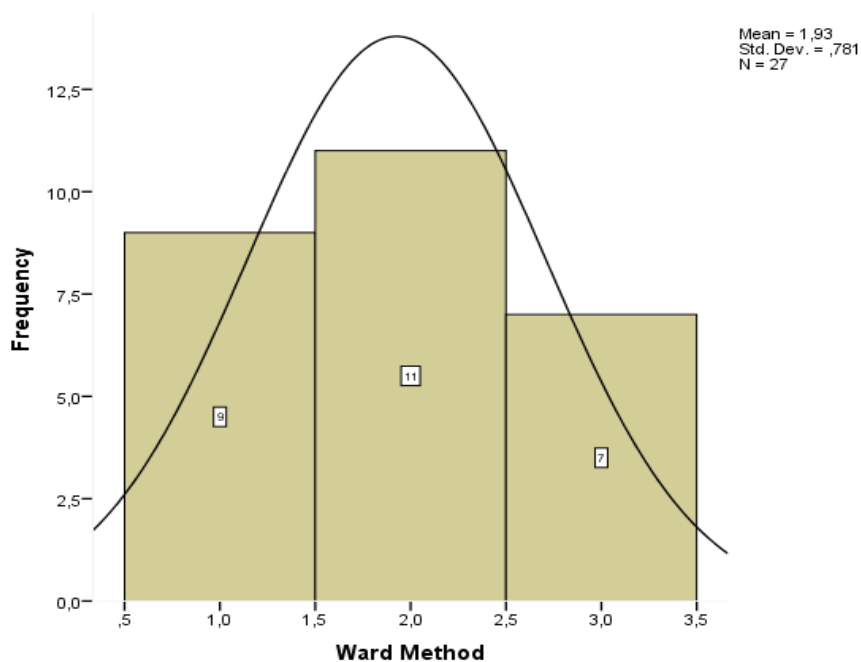
Klaszteranalízissel és diszkriminancia analízissel 2016 év hét makrogazdasági mutatói alapján, a tagállamokat három csoportba sorolva a következő eredményeket kaptam. A három csoport megoszlását, a klaszteranalízis eredményeit a 21. és 22. ábrák mutatják.



21. ábra: Az EU-tagállamok hierarchikus klaszteranalízise Ward eljárással (2016)

Forrás: WEF, saját szerkesztés

A vizsgált időszak utolsó évére hét makrogazdasági mutató elemzésével, klaszteranalízissel és a 21. ábra csoportjai normális eloszlásúak, a 22. ábra a klaszteranalízis dendrogramját és csoportok összetételét ismerteti.



22. ábra: A tagállamok három csoportjának megoszlása 2016-ban

Forrás: WEF, saját szerkesztés

Egyváltozós varianciaanalízissel a csoportosító klaszterváltozóra vizsgáltam a csoportátlagok közötti különbségeket (27. táblázat).

27. táblázat: Csoportátlagok közötti különbségek

		ANOVA				
		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Költségvetési mérleg a GDP %-ában 2016 évben	Csoportok között	4,793	2	2,397	2,712	,087
	Csoporton belül	21,207	24	,884		
	Összes	26,000	26			
Bruttó nemzeti megtakarítás a GDP %-ában 2016 évben	Csoportok között	14,600	2	7,300	15,368	,000
	Csoporton belül	11,400	24	,475		
	Összes	26,000	26			
Éves infláció % 2016 évben	Csoportok között	5,940	2	2,970	3,554	,044
	Csoporton belül	20,060	24	,836		
	Összes	26,000	26			
Államadósság a GDP %-ában 2016 évben	Csoportok között	15,617	2	7,809	18,050	,000
	Csoporton belül	10,383	24	,433		
	Összes	26,000	26			
Import a GDP %-ában 2016 évben	Csoportok között	7,965	2	3,982	5,300	,012
	Csoporton belül	18,035	24	,751		
	Összes	26,000	26			
Export a GDP %-ában 2016 évben	Csoportok között	8,986	2	4,493	6,338	,006
	Csoporton belül	17,014	24	,709		
	Összes	26,000	26			
Egy főre jutó GDP US\$ ppp 2016 évben	Csoportok között	18,245	2	9,123	28,234	,000
	Csoporton belül	7,755	24	,323		
	Összes	26,000	26			

Forrás: saját számítás

A költségvetési mérleg kivételével a csoportátlagok között 5% hibaszint alatti szignifikáns különbségek vannak. A csoportosítás szerinti mutatók fontosabb statisztikai adatait a 28. táblázat foglalja össze. A csoportátlagok közötti lényeges különbség a mutatók alapján jól kivehető. Luxemburg kiugróan magas értékei a továbbiakban nem szerepelnek a vizsgálatban.

28. táblázat: **A három klasztercsoport statisztikai mutatói**

Csoport	Megnevezés	N	Minimum	Maximum	Átlag	Szórás
Luxemburg	Költségvetési mérleg 2016, GDP%	1	1,72	1,72	1,72	
	Bruttó nemzeti megtakarítás 2016, GDP%	1	24,59	24,59	24,59	
	Éves infláció 2016, %	1	0,11	0,11	0,11	
	Államadósság 2016, GDP%	1	22,62	22,62	22,62	
	Import 2016, GDP%	1	157,00	157,00	157,00	
	Export 2016, GDP%	1	184,80	184,80	184,80	
	Egy főre jutó GDP 2016 US\$ ppp	1	101465,00	101465,00	101465,00	
Valid N (listwise)	1					
1	Költségvetési mérleg 2016, GDP%	9	-2,68	0,76	-0,95	1,00
	Bruttó nemzeti megtakarítás 2016, GDP%	9	20,85	33,60	27,40	3,68
	Éves infláció 2016, %	9	-0,21	1,77	0,63	0,61
	Államadósság 2016, GDP%	9	39,87	105,53	66,73	20,39
	Import 2016, GDP%	9	37,47	136,51	70,19	35,29
	Export 2016, GDP%	9	35,10	130,76	72,97	34,58
	Egy főre jutó GDP 2016 US\$ ppp	9	37593,10	67908,40	48510,18	8363,86
Valid N (listwise)	9					
2	Költségvetési mérleg 2016, GDP%	11	-2,44	1,63	-0,93	1,33
	Bruttó nemzeti megtakarítás 2016, GDP%	11	14,95	27,27	22,70	3,42
	Éves infláció 2016, %	11	-1,56	0,80	-0,22	0,85
	Államadósság 2016, GDP%	11	9,49	84,38	48,41	23,12
	Import 2016, GDP%	11	45,89	93,17	70,24	16,78
	Export 2016, GDP%	11	44,53	99,41	74,57	19,86
	Egy főre jutó GDP 2016 US\$ ppp	11	20360,60	33153,00	27542,63	4211,20
Valid N (listwise)	11					
3	Költségvetési mérleg 2016, GDP%	7	-4,64	0,04	-2,29	1,66
	Bruttó nemzeti megtakarítás 2016, GDP%	7	9,80	22,41	16,45	4,90
	Éves infláció 2016, %	7	-1,22	0,64	0,02	0,64
	Államadósság 2016, GDP%	7	89,16	181,33	119,61	31,88
	Import 2016, GDP%	7	27,36	60,48	36,24	11,39
	Export 2016, GDP%	7	27,88	58,65	35,79	11,07
	Egy főre jutó GDP 2016 US\$ ppp	7	26875,30	42328,30	35261,11	5692,75
Valid N (listwise)	7					

Luxemburg adatai nem szerepelnek a vizsgálatban kiugró értékei miatt

Forrás: saját számítás

A hét makrogazdasági mutató szerinti csoportosításban a klaszteranalízisbe bevont változók nem egyforma súlyúak. Ezért step-wise diszkriminancia analízissel (SDA) részletesen megvizsgáltam az osztályozó változók szerepét és szignifikanciáját.

A 29. táblázatban három változó alapján történt a csoportosítás, ezek az egy főre jutó GDP, az államadósság és az export. Mindhárom csoport között 0,1% hibaszint alatt elvethető a nullhipotézis, azaz a különbségek szignifikánsak.



29. táblázat: **Három változó alapján történő csoportosítás**

**Variables Entered/Removed<sup>a,b,c,d</sup>**

Step	Entered	Wilks' Lambda							
		Statistic	df1	df2	df3	Exact F			
						Statistic	df1	df2	Sig.
1	Egy főre jutó GDP 2016 US\$ ppp	,298	1	2	24,000	28,234	2	24,000	,000
2	Államadósság 2016, GDP%	,115	2	2	24,000	22,481	4	46,000	,000
3	Export 2016, GDP%	,082	3	2	24,000	18,245	6	44,000	,000

At each step, the variable that minimizes the overall Wilks' Lambda is entered.

- a. Maximum number of steps is 14.
- b. Minimum partial F to enter is 3.84.
- c. Maximum partial F to remove is 2.71.
- d. F level, tolerance, or VIN insufficient for further computation.

Forrás: saját számítás

A három csoport felosztásában a két lineáris szeparáló függvény statisztikai eredményeit a 30. táblázatban foglaltam össze.

30. táblázat: **Osztályozás eredménye**

**Classification Results<sup>a</sup>**

Ward eljárás		Osztályozott változók			Total	
		1	2	3		
Eredeti változók	Count	1	8	1	0	9
		2	0	11	0	11
		3	0	0	7	7
	%	1	88,9	11,1	0,0	100,0
		2	0,0	100,0	0,0	100,0
		3	0,0	0,0	100,0	100,0

a. 96,3% of original grouped cases correctly classified.

Varianciaanalízis a csoportosító változó és a diszkriminancia változók között

**ANOVA**

		Eltérés négyzet-összeg	df	Átlagos eltérés négyzet-összeg	F	Sig.
1 diszkriminancia változó	Csoportok között	86,533	2	43,267	43,267	,000
	Csoporton Belül	24,000	24	1,000		
	Összes	110,533	26			
2 diszkriminancia változó	Csoportok között	39,398	2	19,699	19,699	,000
	Csoporton Belül	24,000	24	1,000		
	Összes	63,398	26			

Forrás: saját számítás

A szeparáló függvények paraméterei a klaszterváltozó és a diszkriminációs változók közötti paraméterek az ANOVA táblázatból ellenőrizhetők. Míg a mutatók időbeni változását kifejező „b” lineáris együtthatók alapján a bruttó nemzeti megtakarítás, az import és a költségvetési mérleg

szerint különbözőek statisztikailag az EU tagállamai, addig a vizsgált időszak végére az egy főre vetített GDP, az államadósság és az export, döntő szerepű a különbségekben.

Az egyváltozós varianciaanalízissel (27. táblázat) jól jelezhetjük a szigorú különbségeket a 3 csoport között, de az átlagok különbséget tesztelő egyéb próbák is jól mutatják a 21. ábrán bemutatott csoportosítást. Az első csoportba kivétel nélkül fejlett nyugati és skandináv államok tartoznak, érdekes és további vizsgálatot érdemel a 2 csoport, melybe kivétel nélkül a volt szocialista államok tartoznak.

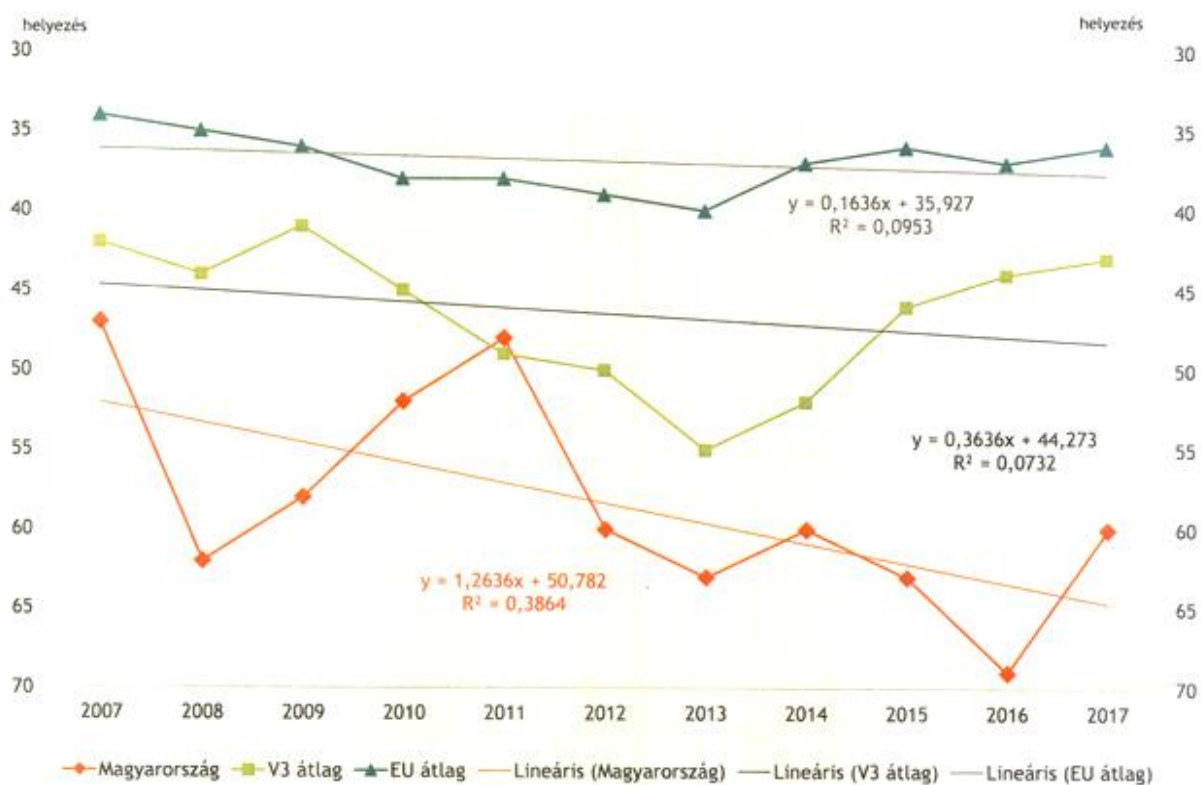
A három csoport a következő:

- |             |                  |
|-------------|------------------|
| 1. Ausztria | 2. Bulgária      |
| Belgium     | Horvátország     |
| Dánia       | Cseh Köztársaság |
| Finnország  | Észtország       |
| Németország | Magyarország     |
| Írország    | Lettország       |
| Málta       | Litvánia         |
| Hollandia   | Lengyelország    |
| Svédország  | Románia          |
|             | Szlovákia        |
|             | Szlovénia        |
3. Ciprus
- Franciaország
  - Görögország
  - Olaszország
  - Portugália
  - Spanyolország
  - Anglia

Az országcsoportosítás kifejezi az egyes államok gazdasági erejét. A volt szocialista országok a középső csoportba tartoznak.

### 5.3. A V4-ek helyzetének bemutatása, Magyarország helyzetének összehasonlítása a V3 országokkal

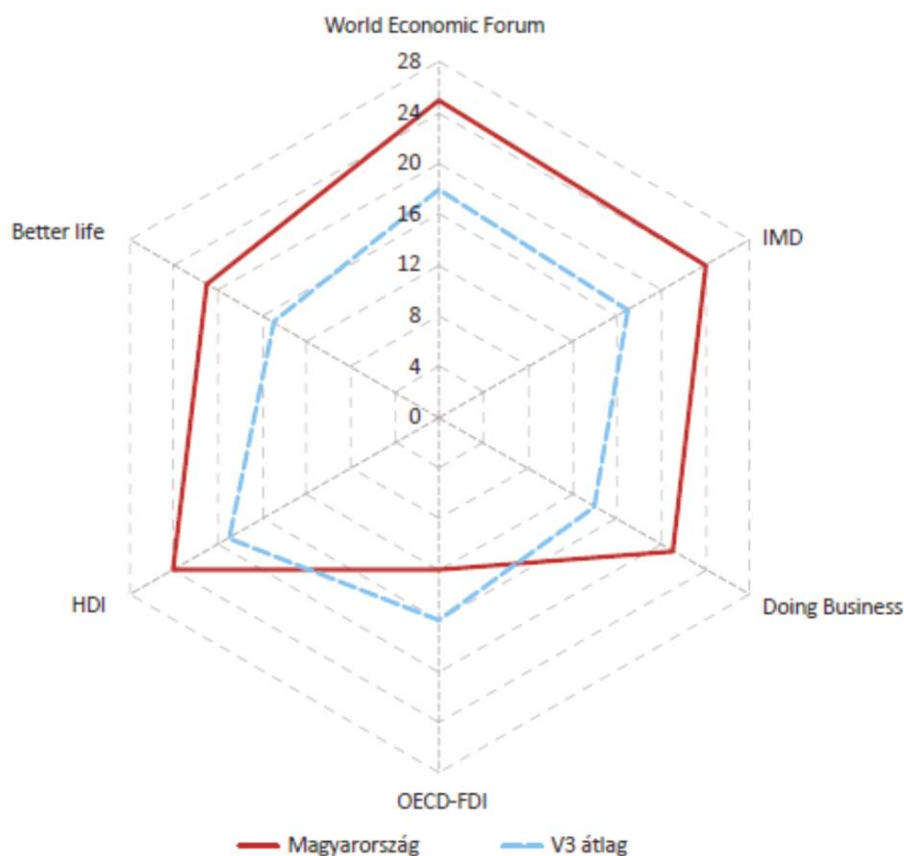
A WEF GCI helyezések alapján Magyarország versenyképességi helyzete romlott a vizsgált 2007-2017 közötti időszakban. A V3 átlagtól és az EU átlagtól is jelentős az elmaradás (23. ábra) és a trendvonal is lefelé mutat.



23. ábra: A WEF GCI helyezéseinek alakulása Magyarországon, a régióban és az Unióban

Forrás: saját számítás

Magyarország nemzetközi versenyképessége az IMD és a Világbank adatai szerint kedvezőbb (24. ábra).



24. ábra: **Magyarország nemzetközi versenyképességi rangsorokban elért helyezése az EU-n belül (2016)**

Forrás: WEF, IMD, Világbank, OECD, ENSZ

Az MNB részletesen elemzi hazánk versenyképességi pozícióját. Hazánk jelentősen elmarad az EU átlagtól, de a V3 országok is jobb helyezést mutatnak az esetek többségében.

Alacsony a munkatermelékenység, gyenge az innováció, rosszak a demográfiai mutatók, elmaradunk a PISA felmérések eredményeiben és az egészségügy terén sem dicsekedhetünk.

#### 5.4. A globális versenyképesség rangsor értékei pillérenként 2006-ban és 2018-ban (Magyarország összehasonlítása 27 országgal) a rangsor-értékek változásai

Az összehasonlíthatóság érdekében dolgoztam ki ezt a módszert, mely lehetővé teszi Magyarország összehasonlítását a többi országgal a 2006-os és a 2018-as években, valamint az időközben bekövetkezett változások mértékét is mutatja. Ilyen módon, az adatbázis alapján 2006 és 2018 között a különbség értékek bármely évre meghatározhatók és lehetséges nem csak

Magyarország összehasonlítása más országokkal, hanem bármely európai uniós ország összehasonlítása bármely országgal.

A három országcsoportra rövid értékelést adok, a mellékletek ábráin részletesen tanulmányozhatók. Itt tulajdonképpen a WEF 12 pillérének összehasonlításáról van szó.

#### **Az egyes országcsoport értékelése:**

Ebbe a csoportba a csoport meghatározás során a fejlett államok kerültek. Magyarország szinte minden pillérértékelésnél jelentősen elmarad ezektől az országoktól, és a különbségek az idő változásával nem csökkentek, hanem inkább növekedtek. Magyarország rangsorértékei 2018-ra jelentősen romlottak az intézmények, az egészségügy és alapfokú oktatás, a felsőoktatás és képzés, a munkaerő piaci hatékonysága, az üzleti kifinomultság és az innováció terén.

A csoportba tartozó országok rangsorértékeit pillérenként és országonként 2006-ban és 2018-ban a **7-15. mellékletek** tartalmazzák.

#### **A második országcsoport értékelése:**

A csoportba tartozó országok meghatározásánál ide kerültek a volt szocialista országok. Az egyes pilléreket értékelve általában nincs jelentős különbség az ide tartozó országok között. Bizonyos területeken Bulgária, Horvátország, Románia és Szlovákia a rangsorban Magyarország mögé szorul, a Cseh Köztársaság, Észtország, Lettország és Litvánia viszont megelőz bennünket.

A csoport teljesítményét vizsgálva Magyarország elmarad az átlagos javulástól, nem tudta kihasználni lehetőségeit. A konkrét adatok a **16-25. mellékletek** alapján tanulmányozhatók.

#### **A harmadik országcsoport értékelése:**

Ebbe a csoportba Magyarország eredményeit jelentősen meghaladó országok (Franciaország, Anglia, Spanyolország) hazánkhoz hasonló eredményű országok (Olaszország, Portugália) és gyengébben teljesítő országok is tartoznak (Ciprus, Görögország).

Jelentősen megelőzzük Ciprust a makrogazdasági környezet, a pénzügyi piac fejlődése és a piaci méret terén. Görögország gyengén teljesít hozzánk képest, a makrogazdasági környezet, az árupiac hatékonysága, a munkaerő piaci hatékonyság és a pénzügyi piac fejlődése terén. Franciaország viszont szinte minden pillér terén jobb helyezést ér el. Hasonlóképpen az Egyesült Királyság mutatói is jelentősen jobbak.

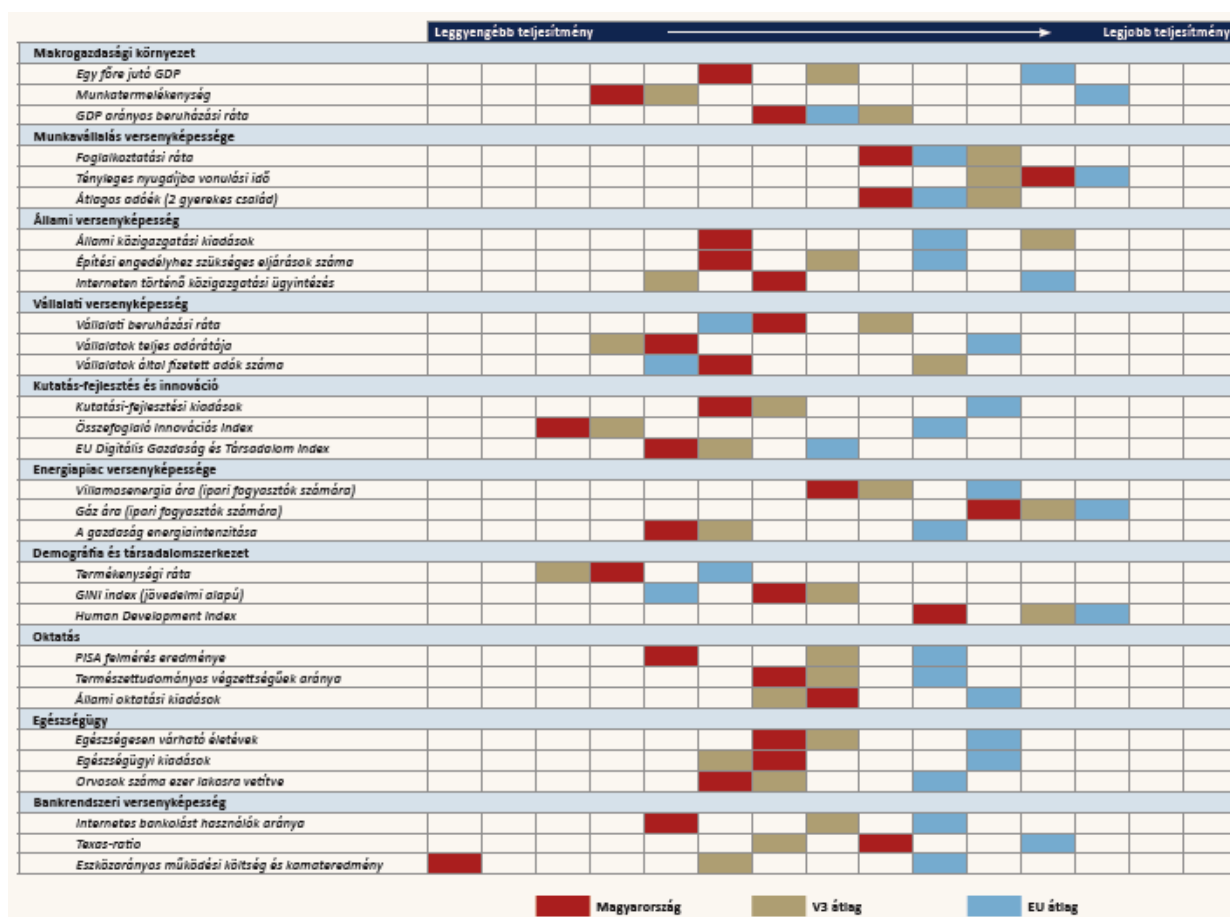
A konkrét adatokat a **26-32. mellékletek** tartalmazzák.

A **33. melléklet** tartalmazza Luxemburg adatait, melyeket kiugró értékei miatt nehéz besorolni. Luxemburg a piaci méret kivételével minden pillér tekintetében megelőz minket.

## 5.5. Magyarország rangsor változása a versenyképesség terén az elmúlt 11 évben, lineáris trendek bemutatása

Magyarország versenyképességét a releváns globális versenyképességi rangsorok alapján mutatom be. Hazánk versenyképesség szempontjából az EU 28 országán belül jellemzően az utolsó negyedben található és elmarad a visegrádi versenytársaktól is. A 24. ábra hat versenyképességi rangsort mutat be, a WEF és az IMD rangsora az országok gazdasági és társadalmi dimenzióit egyaránt felöleli. A Doing Business és az OECD FDI vonzó képességet mérő mutatói csak a gazdasági és vállalati dimenziókra fókuszálnak, míg a HDI és a Better life főleg az életminőség alakulását hivatottak számszerűsíteni. Magyarország a rangsorokban elmarad a V3 országok átlagától, kivéve az OECD FDI vonzó képességet vizsgáló rangsorban.

A tendenciát tekintve 2007 és 2017 között egyre rosszabb helyezést értünk el a WEF rangsorában. Magyarország stilizált versenyképességi pozícióját mutatja a V3 és az uniós országok átlagához viszonyítva a legfőbb versenyképességi mutatók alapján a 25. ábra.



25. ábra: Magyarország stilizált versenyképességi pozíciója a V3 és az uniós országok átlagához viszonyítva a legfőbb versenyképességi mutatók alapján

Forrás: MNB, 2017.

A makrogazdasági mutatók terén a munkatermelékenységben vagyunk lemaradva a V3 és az EU átlaghoz viszonyítva. Magasabb munkabérek esetén a vállalkozók nagyobb gondot fordítanak a gépesítésre, ami javíthat a termelékenységen. Ebbe az irányba indultunk el.

A munkavállalás versenyképessége terén viszonylag jó a pozíciónk, a foglalkoztatási ráta és az átlagos adóék (2 gyerekes család) esetében is közelítjük a jó teljesítményt.

Az állami versenyképesség számai nem túl jók. Az állami közigazgatási kiadások és az építési engedélyhez szükséges eljárások száma Magyarországon jelentősek, egyedül az interneten történő közigazgatási ügyintézés fejlődik jól.

A vállalati versenyképesség terén a teljesítmények javulnak, de még van mit tenni.

A kutatás-fejlesztés és innováció minden tekintetben le van maradva. A kutatás-fejlesztési kiadások messze elmaradnak a 2020-ra kitűzött 1,8 százalékos (GDP százalékában) célkitűzéstől, az összefoglaló innovációs index terén az utolsó között vagyunk. Az EU Digitális Gazdaság és Társadalom Indexe terén is a leggyengébbek közép tartozunk.

Az energiapiac versenyképessége terén közepes teljesítményt nyújtunk. A gazdaság energiaintenzitása nem mutat jó értéket.

A demográfia és társadalomszerkezet terén öröndetes a javulás. A termékenységi ráta folyamatosan nő, a HDI index terén jól állunk.

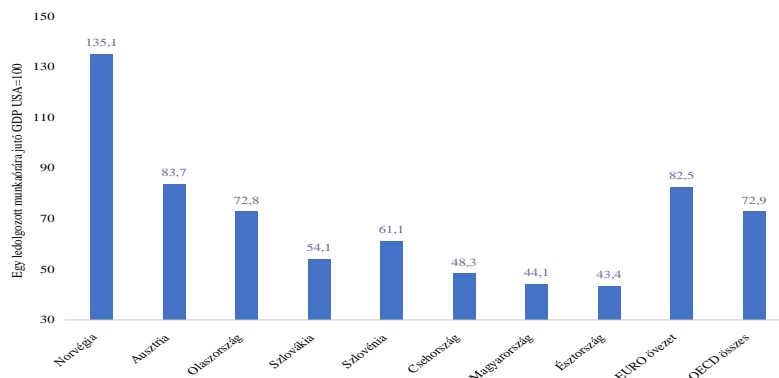
Az oktatás terén a PISA felmérés eredményei gyengék, alapvető változtatások szükségesek. Az állami oktatási kiadások más országok kiadásaihoz képest kifejezetten alacsonyak, ez a jövőre vonatkoztatva komoly problémákat vethet fel. A természettudományos végzettségűek aránya alacsony, az oktatásban változások szükségesek.

Az egészségügy terén messze vagyunk az EU átlaghoz, az egészségesen várható életevek alacsonyak. Az orvosok száma ezer lakosra vetítve kevés.

A bankrendszer versenyképességén is van mit javítani, alacsony az internetes bankolást használók aránya. Az eszközarányos működési költség- és kamateredmény terén messze az utolsó vagyunk.

### 5.5.1. A versenyképesség értékelése

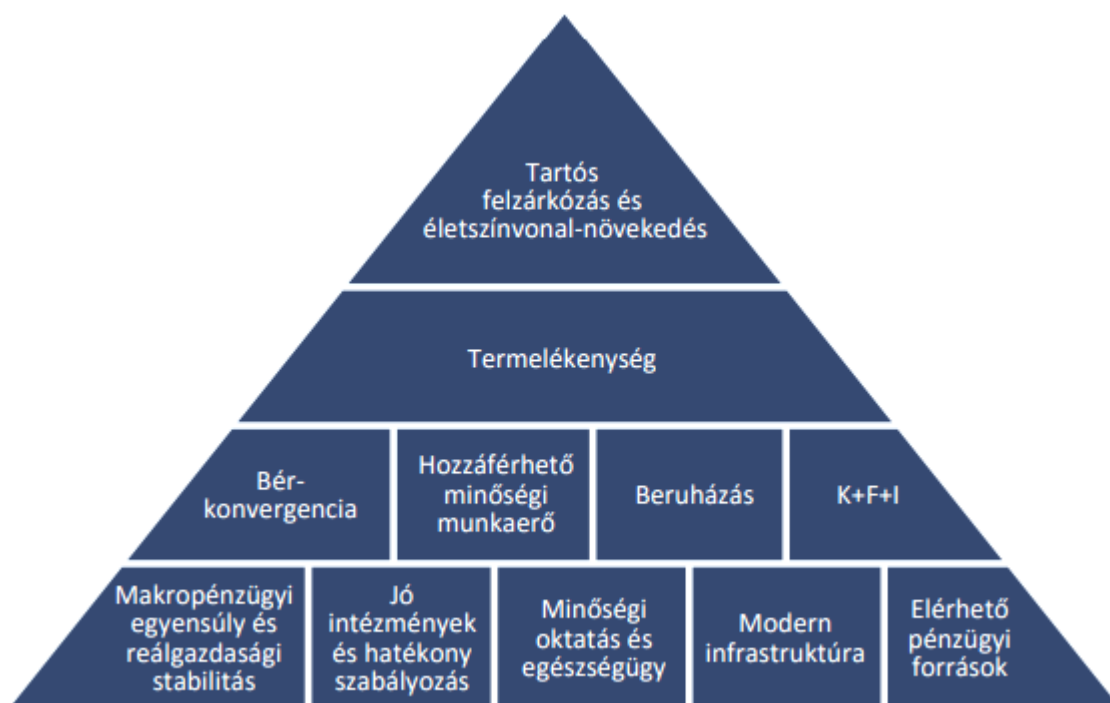
Az MNB a versenyképesség javításához szükséges legfontosabb szempontokat egy piramis modellben ábrázolja, melynek csúcsán a tartós felzárkózás és növekedés áll. Bármilyen feladat megoldását nézzük, a termelékenység növelése elengedhetetlen (26. ábra).



26. ábra: **OECD termelékenységi rangsor (2014), Egy ledolgozott munkára jutó GDP, USA = 100**

Forrás: OECD, idézi Chikán, 2017.

A versenyképesség alapjait és céljait a 27. ábra szemlélteti.



27. ábra: **A versenyképesség stilizált struktúrája, alapjai és célja**

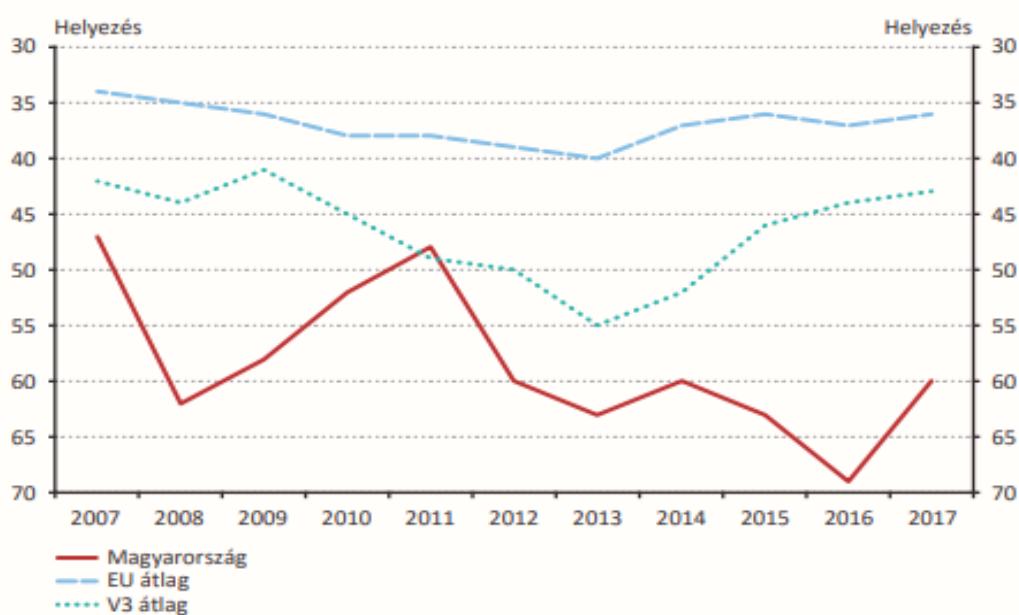
Forrás: MNB, 2019.



Magyarország nem áll jól a közép-kelet európai országok között sem. Különösen rosszul állunk az intézmények (114.), a makrokörnyezet (47.), a munkaerőpiaci hatékonyság (80.), a technológiai felkészültség (54.), az üzleti felkészültség (113.) és az innováció (80.) tekintetében.

A World Economic Forum 2017/2018-as versenyképességi rangsorában Magyarország 137 országból a 60. helyezést érte el. Csehország a rangsorban 31. Lengyelország 39. és Szlovákia 59. volt. A 28 EU tagország között Magyarország a 24. A vizsgált mutatók zöme – bár a versenyképesség minden területét vizsgálja – szubjektív és csak a mutatók 26 százaléka objektív. A WEF a versenyképességi vizsgálatnál 12 pillért vizsgál, az első négy pillér a fundamentumokat elemzi, a következő hat a hatékonyságnövelő tényezőkkel foglalkozik, míg az utolsó kettő az innovációt nézi és a gazdasági komplexitást veszi számba.

A WEF helyezések változását nézve romlás tapasztalható és az EU átlag és a V3 átlag jelentősen meghaladja a Magyarországra vonatkozó helyezéseket (28. ábra).

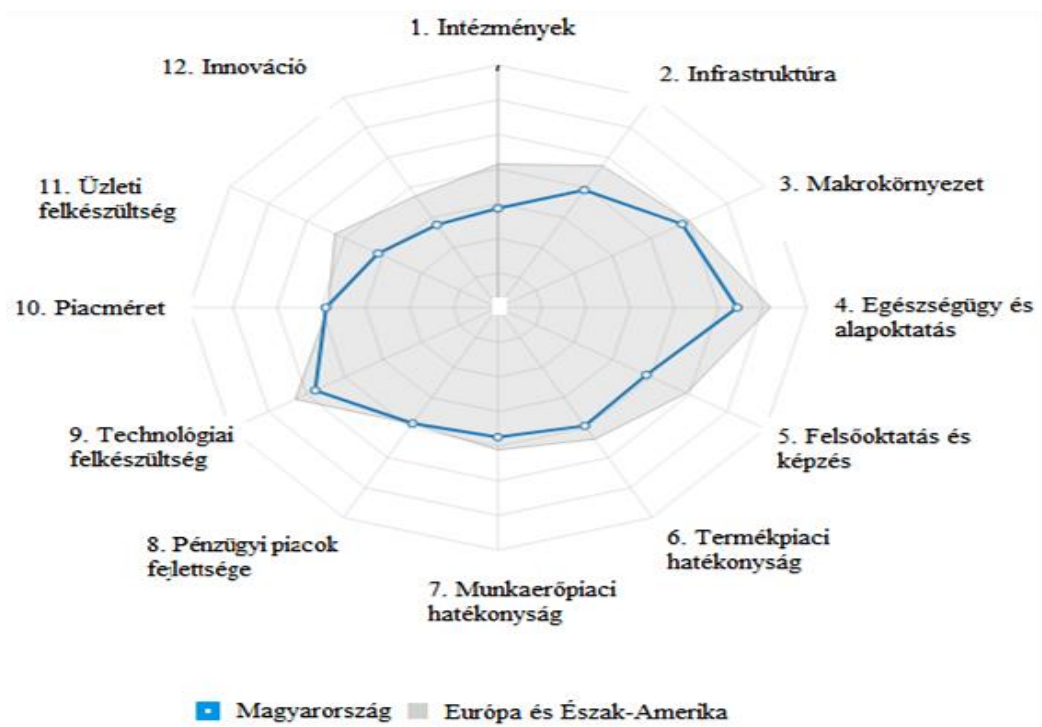


28. ábra: A WEF GCI helyezéseinek alakulása Magyarországon, a régióban és az Unióban

Forrás: WEF, GCI, 2017.

Az egészségügy tekintetében viszonylag jó az értékelés, de az alapfokú oktatásban jelentősen rosszabb. A képzett munkaerő rendelkezésre állása továbbra is problémás. A közép- és felsőfokú oktatás megítélése kedvezőbb. Az árupiac hatékonyságának megítélése jó. A technológiai és a pénzpiaci fejlettségben jelentős javulása történt, az üzleti szektor kifinomultsága viszont

problémás. A piac mérete Magyarország nyitottsága miatt kedvező, de innovációs helyezésünk rossz. Ezeket a megállapításokat támasztja alá a 29. ábra.



Megjegyzés: A teljesítmény abszolút versenyképességi pozíciót tükröz, amit 1-től 7-ig terjedő skálán mérnek: az 1-es jelenti a legrosszabb, a 7-es a legjobb értéket.

29. ábra: Magyarország teljesítménye a WEF rangsor 12 pillérében, 2017 (Európa és Észak-Amerika átlagához viszonyítva)

Forrás: WEF GCI, 2017.

A 2010-2016 közötti időszak bizonyos területeken jelentős javulást hozott (31. táblázat)

31. táblázat: **Egyes versenyképességi mutatókban mutatott magyar javulás 2010 és 2016 között**

	2010	2016
Egy főre jutó GDP (USD PPP alapon / fő)	22 277	25 381
Nettó külső adósság (GDP százalék)	54,9	19,5
Bruttó megtakarítás (GDP százalék)	21	24,9*
Háztartások nettó pénzügyi vagyona (GDP százalék)	67,9	105,8
Foglalkoztatási ráta (százalék)	48,7	58
Munkanélküliségi ráta (százalék)	11,2	5,1
Átlagos adóék (2 gyerekes családok, százalék)	41,7	37,6*****
Bruttó államadósság (GDP százalék)	79,7	73,9
Vállalatok teljes adórátája (százalék)	52,4	46,5*
Be nem szedett áfa aránya (százalék)	21,4****	13,7*
Termékenységi ráta	1,25	1,49
Felsőfokú végzettségűek (30-34 évesek, százalék)	26,1	33
Természettudományos végzettségűek (százalék)	18,1	20,8**
Egészségesen várható életevek (életév)	58,6 (nő); 56,3 (férfi)*	60,1 (nő); 58,2 (férfi)*
Internetes bankolást használók (százalék)	19	35
A teljes vállalati szektor és a kkv-k hitelállományának éves változása (százalék)	-5,9 (teljes vállalat); -6,9 (kkv)	2,0 (teljes vállalat); 8,8 (kkv)
A nemteljesítő hitelállomány aránya (százalék)	16,8***	7,4

\*: 2015-re vonatkozó érték

\*\* : 2014-re vonatkozó érték

\*\*\*: 2013-ra vonatkozó érték

\*\*\*\*: 2011-re vonatkozó érték

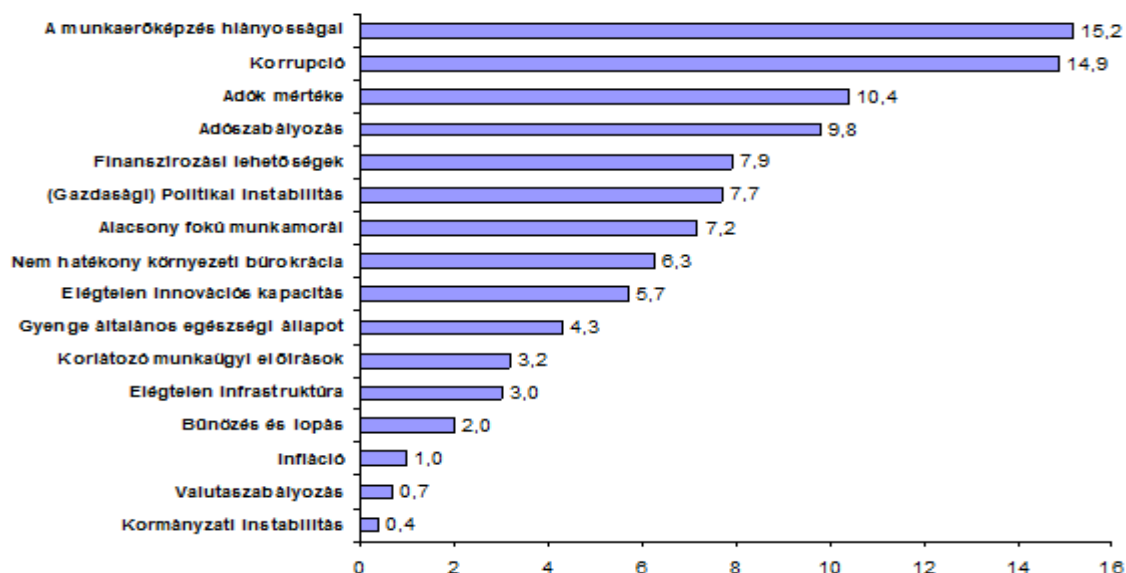
\*\*\*\*\*: 2018-ra vonatkozó érték

Forrás: Eurostat: Európai Bizottság, Világbank, Európai Központi Bank, PwC, ENSZ, MNB, 2017.

Az *MNB Versenyképességi jelentése* (2017) arra irányul, hogy számszerű értékek mellett elemezze a versenyképesség meghatározó tényezőit, idősorosan és nemzetközi összehasonlításban. Magyarország ma már a makrogazdasági környezet, a munkavállalás és a vállalati versenyképesség vagy a K+F+I és a demográfia területén nem szenved szignifikáns versenyhátrányt.

### 5.5.2. A versenyképességet rontó tényezők

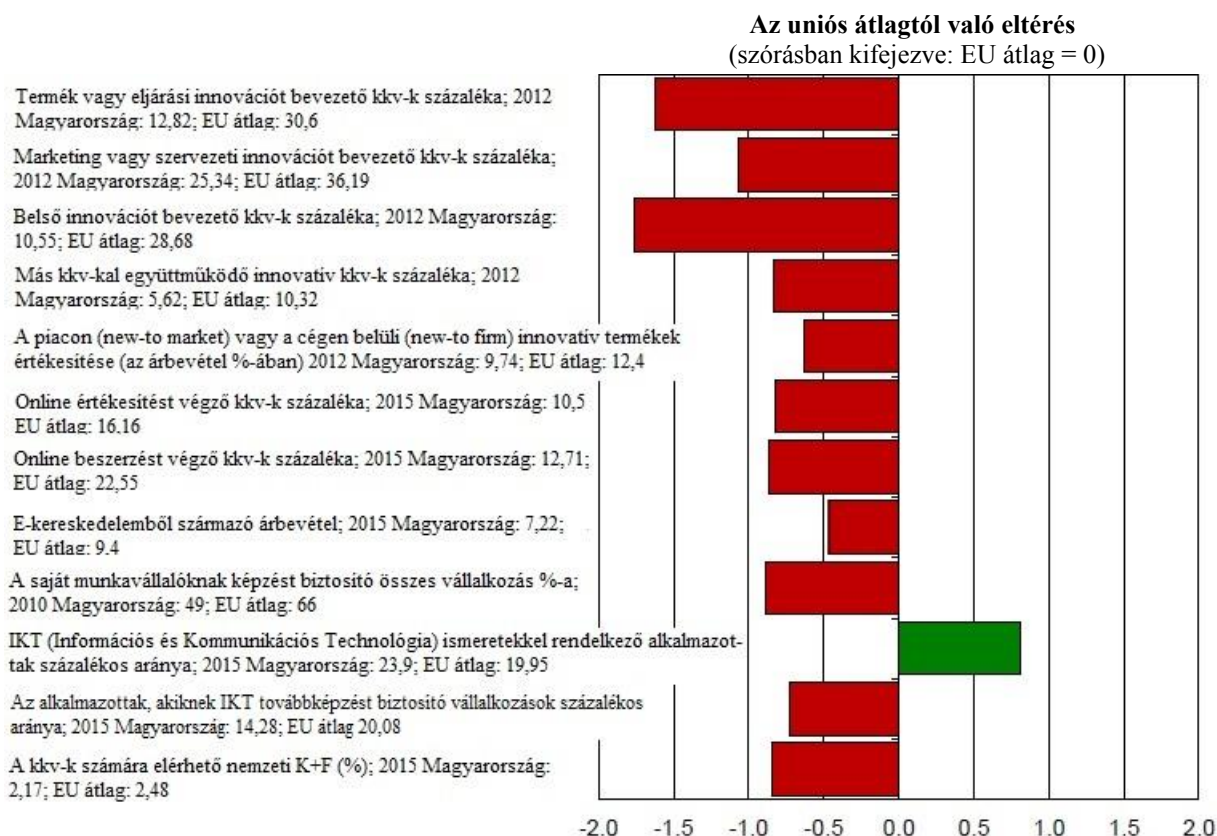
A *World Economic Forum* (2017-2018) közli a versenyképességet akadályozó tényezőket. Ezeket rangsorba állítva meg lehet ítélni azokat a területeket, ahol változtatni szükséges és a változtatás a legnagyobb eredményeket érheti el. A fő hátráltató tényezők a munkaerőképzés hiányosságai, a korrupció, az adók mértéke, valamint az adószabályozás (30. ábra).



30. ábra: A versenyképességet akadályozó legfőbb tényezők Magyarországon (2017-2018)

Forrás: World Economic Forum, 2018.

A pilléreket tekintve az innováció terén az egyik legrosszabb teljesítménnyel rendelkezünk. Főleg a hazai kkv-k elmaradása jelentős ezen a területen. Ezt igazolja a 31. ábra.



31. ábra. A készségek és az innováció helyzete az EU-átlaghoz viszonyítva

Megjegyzés: A jobbra mutató adatoszlopok az uniós átlagnál jobb teljesítményre, míg a balra mutató adatoszlopok annál gyengébb teljesítményre utalnak

Forrás: SBA Fact Sheet, 2018., saját összeállítás

Alacsony a termék- vagy eljárás-innovációt bevezető kkv-k százaléka és kevés kkv vezetett be belső innovációt. A hazai kkv-k nehezen érik el a K+F pénzeket.

A munkaerő szabad áramlása az EU megalapításának egyik alapvető célja volt. Magyarországot az elvándorlás érinti, a képzetesebb munkaerő vándorol ki. 2012 és 2017 között évente átlagosan 30 ezer fővel csökkent a hazai 20-64 éves aktív korú népesség (*Hárs, 2018*).

Sokan úgy vélik, a migráns munkaerő mobilabb és alkalmazkodó képesebb a hazainál (*Borjas, 2001; Kahanec et al., 2016; Guzi et al., 2018*). E mögött az a feltevés rejlik, hogy a munkaerő-felesleggel és –hiánnyal küzdő régiók között megvalósulhat a munkaerő hatékonyabb allokációja (*Zimmermann, 2016*). A képzett munkaerő elvándorlása rontja a versenyképességet.

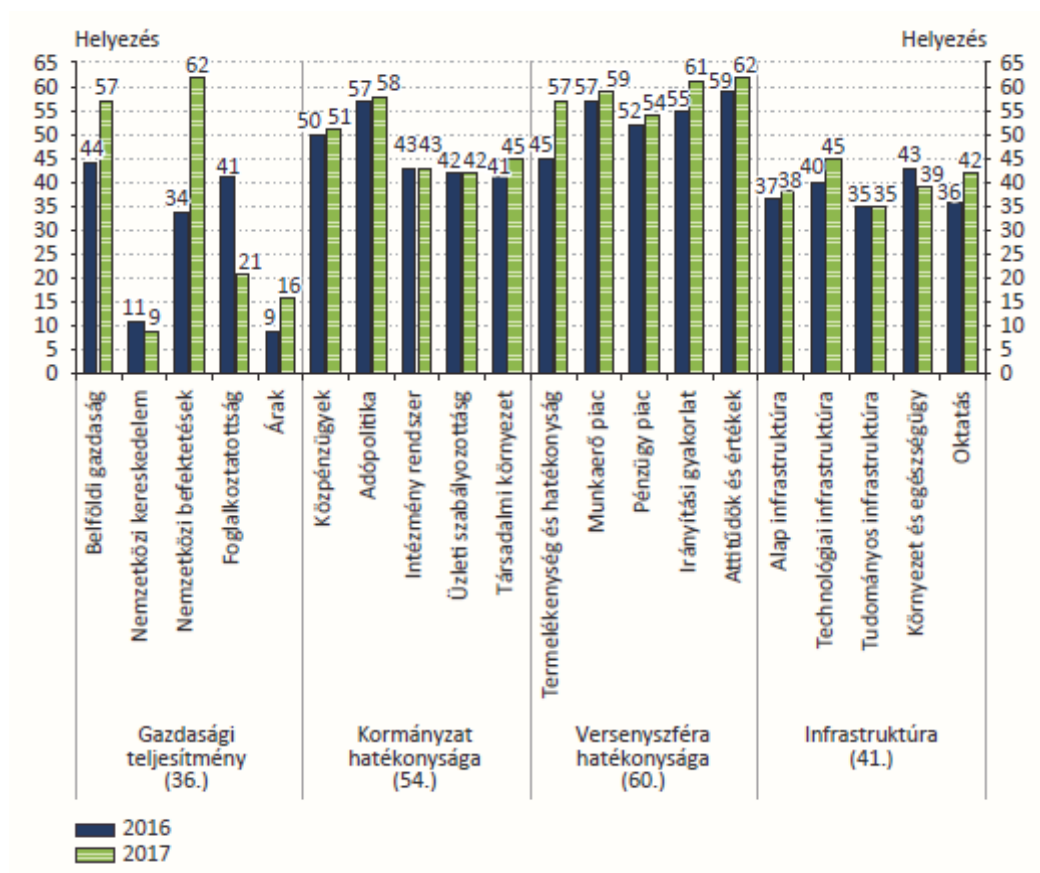
A tőke szabad áramlása is fontos. A külföldi tőkebefektetések (FDI) a globalizáció fontos mozgató erői. Az EU-nak mind a belföldi, mint a külföldi tőkeállománya növekedést mutat. Az EU külföldi tőkebefektetéseinek fő célterülete Észak-Amerika (37%) elsősorban az USA. Az EU tehát meghatározó szereplője a világgazdaságnak mind a nemzetközi kereskedelem, mint a tőkepiacok tekintetében (*Bozsik, 2011a*).

### **5.5.3. Az IMD rangsorának eredményei**

A 2017-es IMD rangsorban Magyarország versenyképességi helyezése 63 ország közül az 52. helyet jelentette. A vizsgált országok általában a fejlettebbek közül kerültek ki, ezért Magyarország a rangsor végén szerepel. Az IMD értékelés szerint nagy lemaradás van hazánkban a versenyszektor és a kormányzati hatékonyság terén, gazdasági teljesítményünk viszont jónak ítéltető. Az infrastruktúra terén Magyarország megelőzi a KKE régió helyezését.

Kiemelten jó a nemzetközi kereskedelem és az ezeket mérő al csoportok eredménye. Pozitív a külkereskedelmi mérleg és mérsékelt az infláció. A nemzetközi befektetések terén viszont az ország rosszul áll, ami az FDI beáramlás 2016-os csökkenésére vezethető vissza.

Magyarország helyzetét az alkategóriákban a 32. ábra ismerteti.



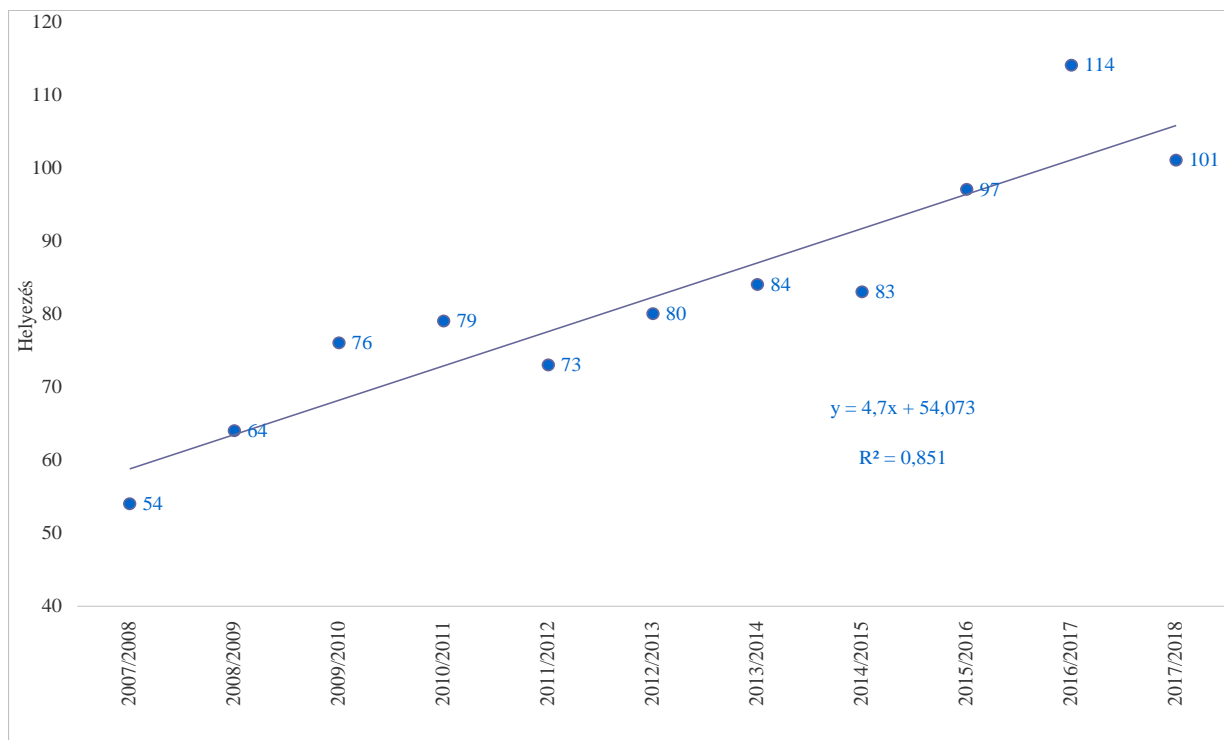
32. ábra: Magyarország által elért helyezés az alkategóriákban, a 2016-os és a 2017-es rangsorban

Forrás: IMD, 2017.

A gazdasági teljesítmény 36. helyezése jónak mondható, de a kormányzati hatékonyság (54. helyezés) és a versenyszféra hatékonysága gyenge. Az infrastruktúra (41. helyezés) összességében megfelelő.

#### 5.5.4. A versenyképesség tényezőinek 11 éves trendje

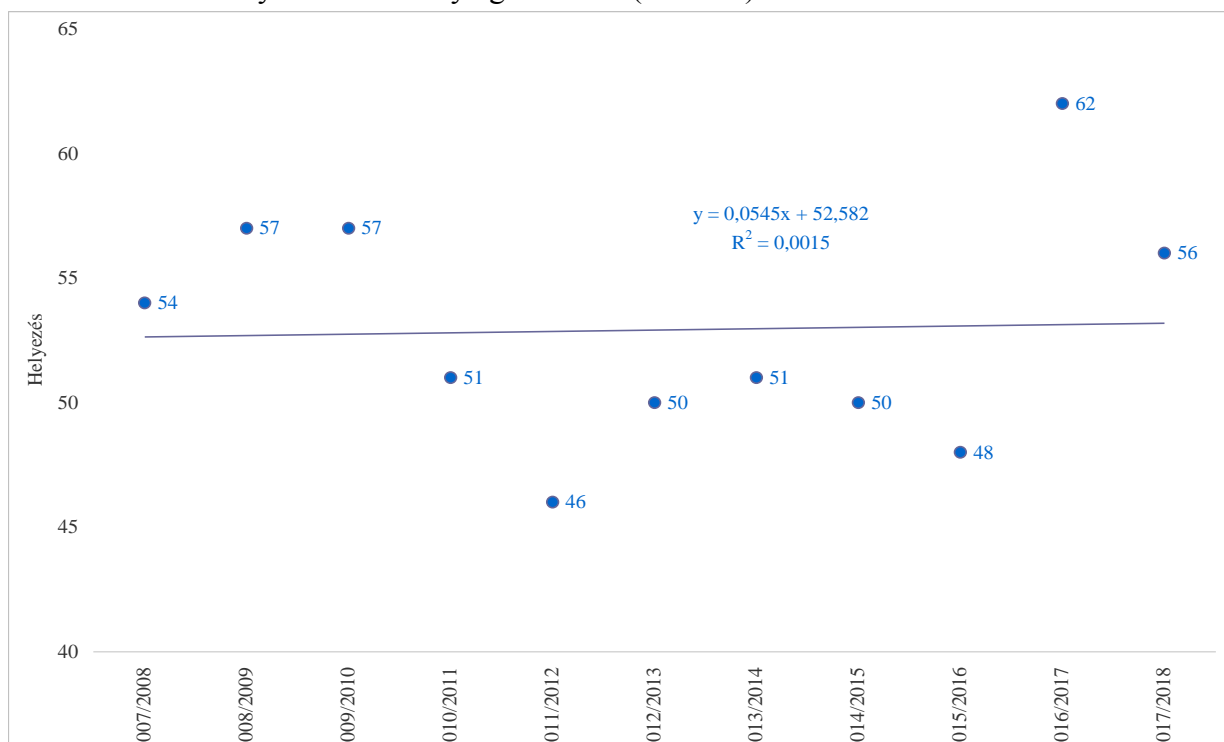
A World Economic Forum értékelését veszem alapul. Az intézmények terén hazánk helyzete jelentősen romlott (33. ábra).



33. ábra: Az intézmények helyezésének trendje Magyarországon

Forrás: WEF (2007-2017)

Az infrastruktúrahelyezések viszonylag állandók (34. ábra).

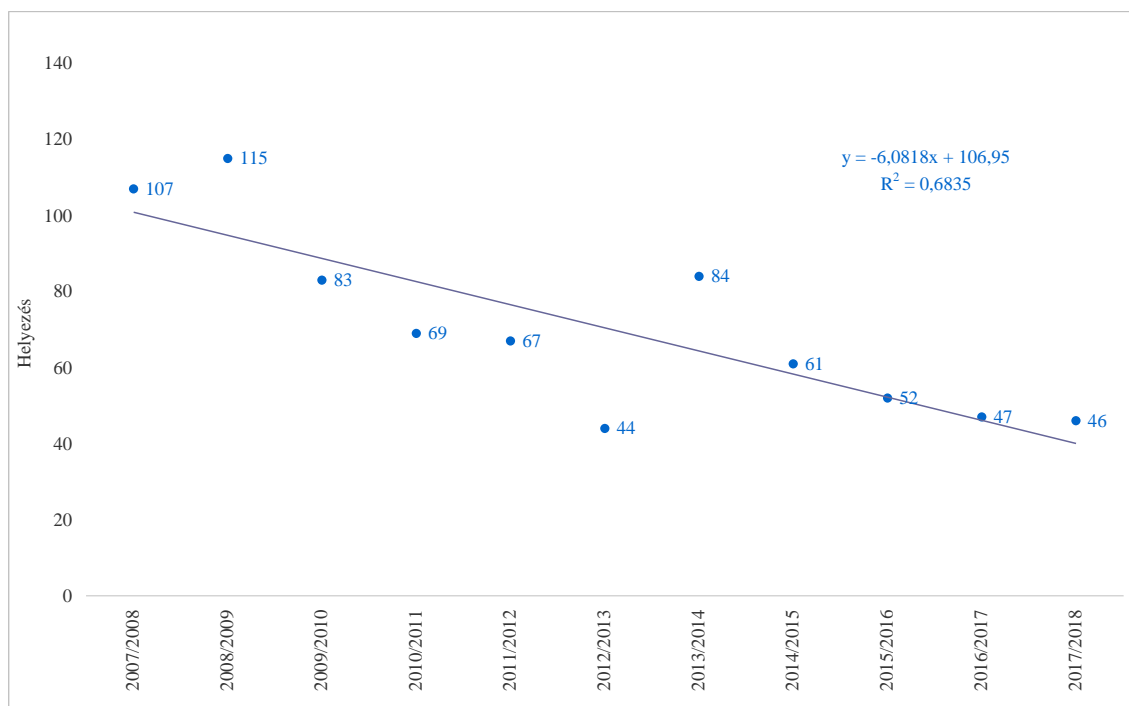


34. ábra: Az infrastruktúra helyezésének trendje Magyarországon

Forrás: WEF (2007-2017)



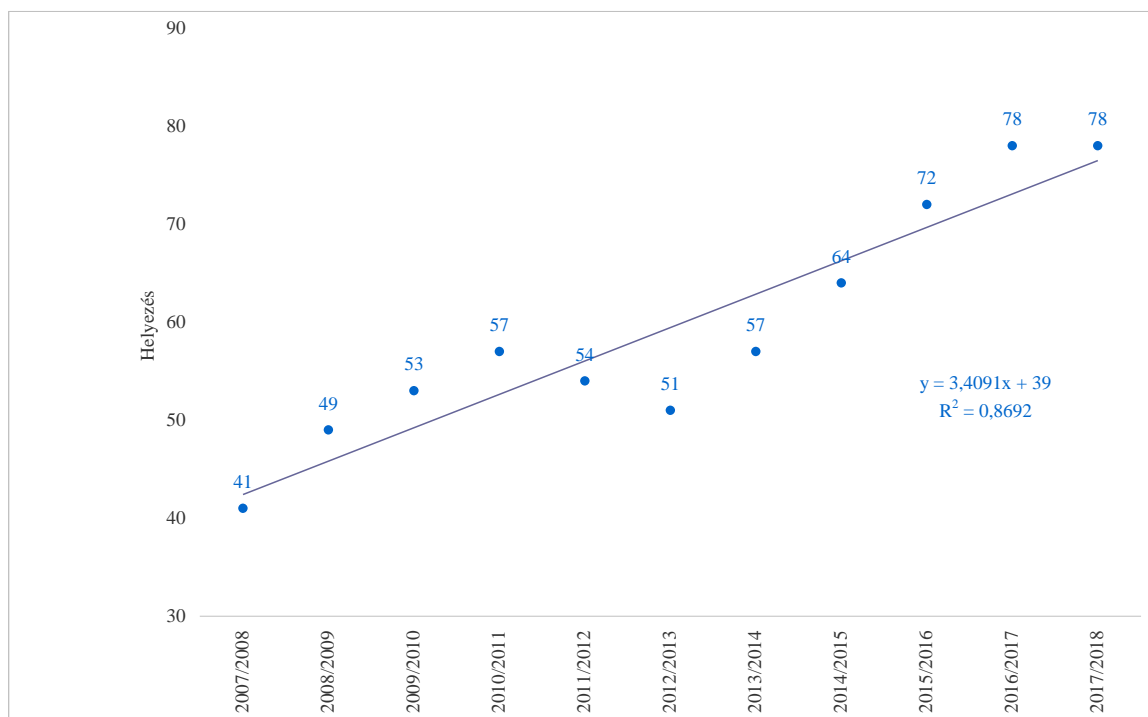
A makro-környezet terén jelentős javulást könyvelhetünk el. A 2008/2009-es 155. helyezési mélypontról mára a 46. helyre jött fel az ország. A pillér más tényezők mellett a GDP arányos költségvetési egyenleget a bruttó államadóság-ráta alakulását, valamint a lakosság nettó megtakarítási pozícióját vizsgálja objektív mutatók alapján (35. ábra).



35. ábra: A makrokörnyezet helyezésének trendje Magyarországon

Forrás: WEF (2007-2017)

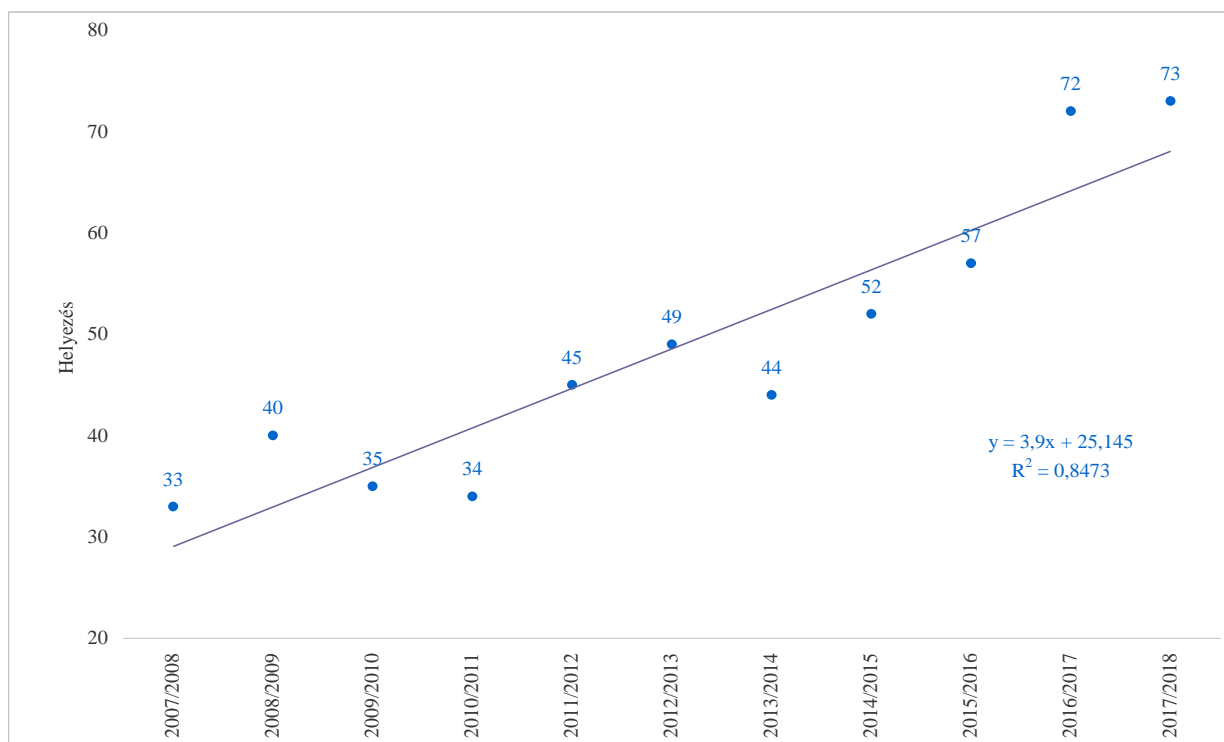
Az egészségügyet és az alapfokú oktatást összevontan vizsgálják. A trendet tekintve folyamatosan egyre rosszabb helyezést értünk el. A megítélést a beiskolázottak alacsony aránya is rontja. Az egészségügyi mutatókban Magyarország helyzete viszonylag kedvező (36. ábra).



36. ábra: Az egészségügy és alapoktatás helyezésének trendje Magyarországon

Forrás: WEF (2007-2017)

A felsőoktatás és képzés eredményei szintén romlanak (37. ábra).

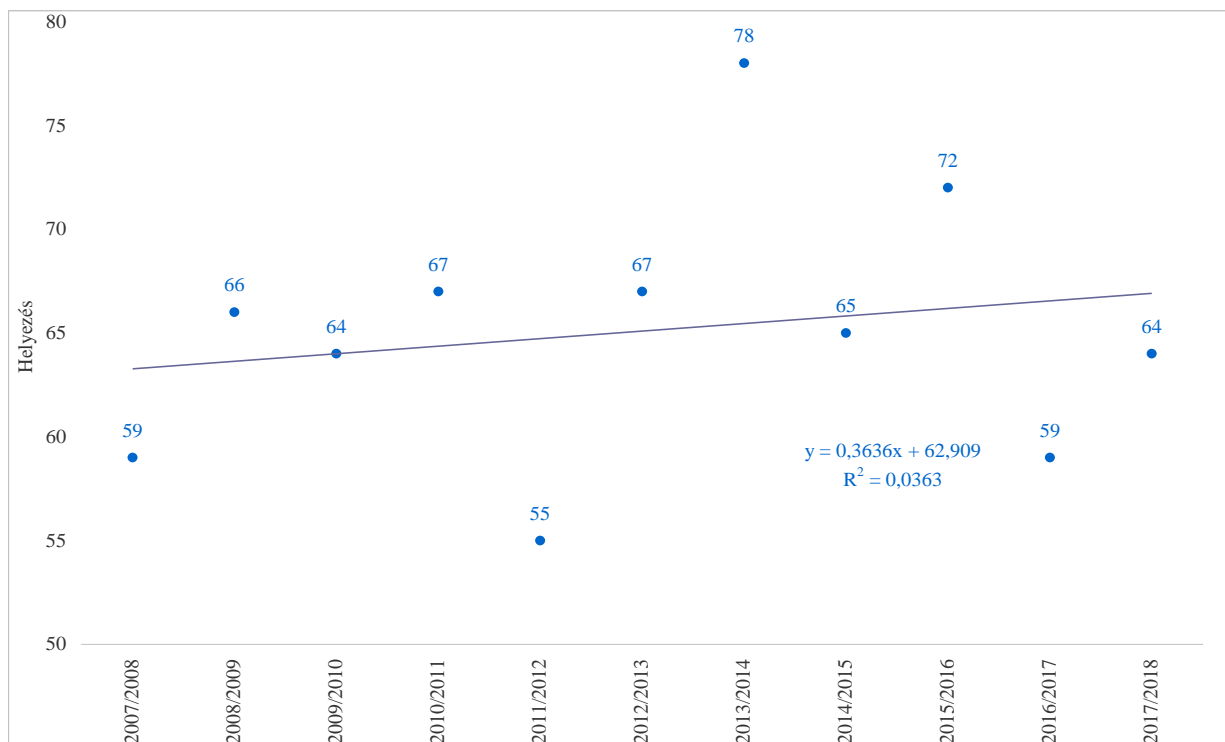


37. ábra: A felsőoktatás és képzés helyezésének trendje Magyarországon

Forrás: WEF (2007-2017)

Az árupiac hatékonyságának megítélése Magyarország esetében jó, míg a munkaerőpiacon megítélésünk kevésbé kedvező. A vállalat alapítás szabályozása folyamatosan javult, míg a helyi verseny intenzitása átlag alatti. A képzett munkaerő rendelkezésre állása nem valósult meg, itt változtatni kell.

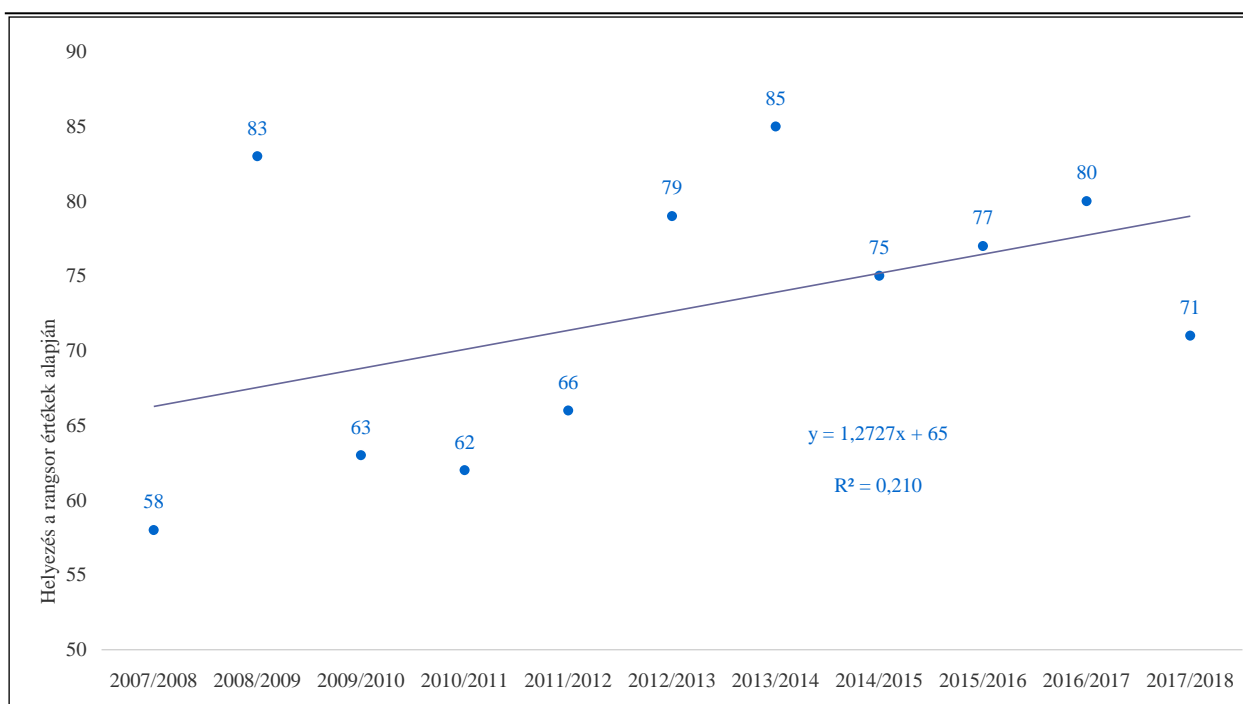
Az eredmények a trend alapján kismértékben romlanak (38. ábra).



38. ábra: Az árupiaci hatékonyság helyezésének trendje Magyarországon

Forrás: WEF (2007-2017)

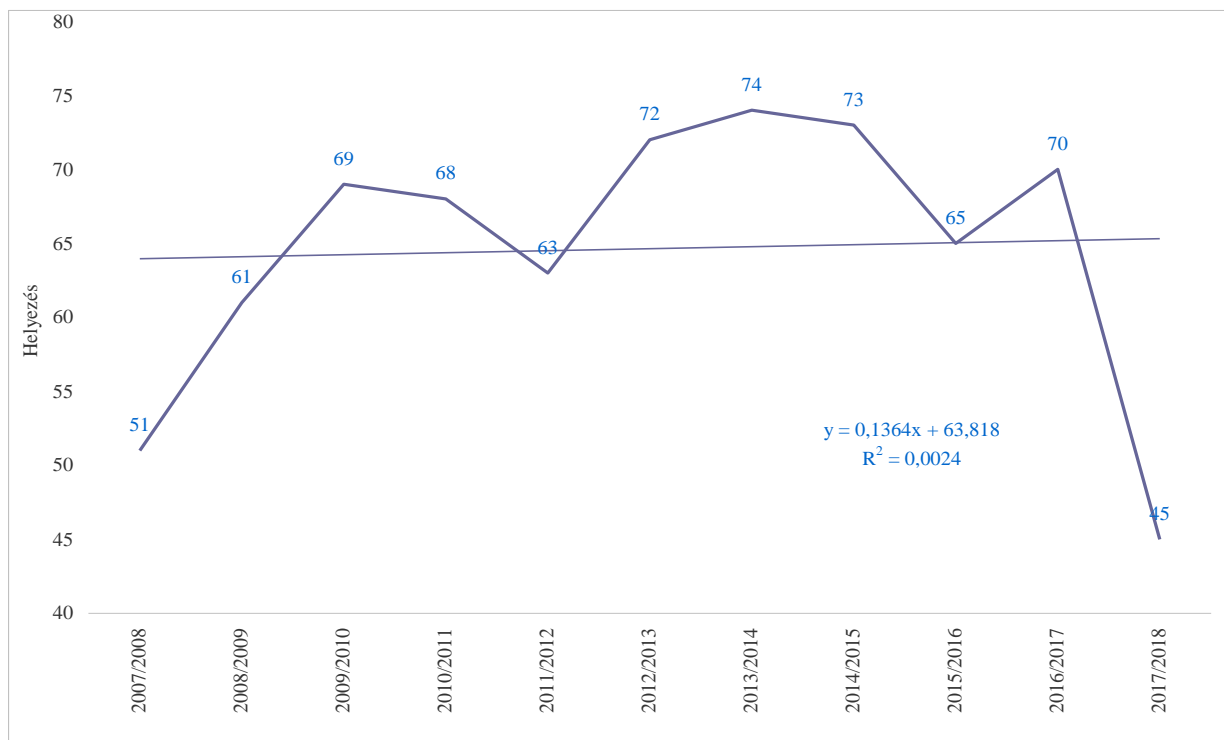
A munkaerőpiaci hatékonyság trendje is folyamatosan romlik (39. ábra).



39. ábra: A munkaerőpiaci hatékonyság helyezésének trendje Magyarországon

Forrás: WEF (2007-2017)

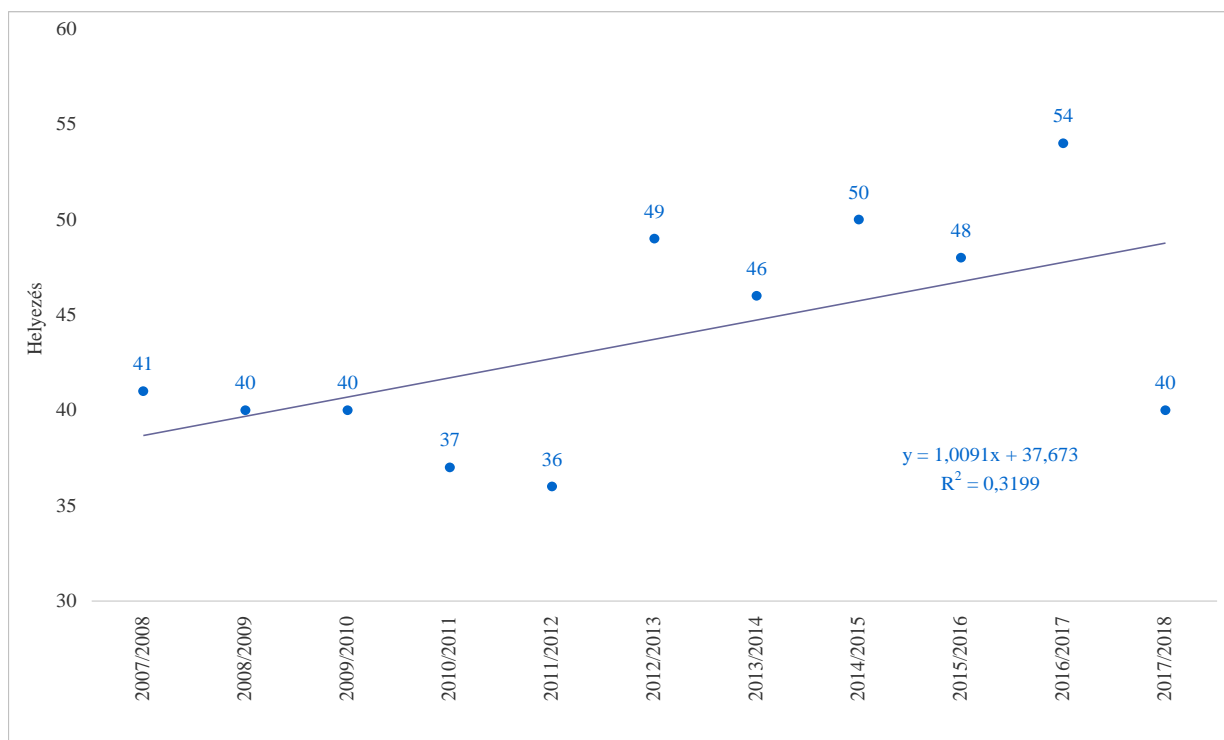
A pénzügyi piacok fejlettségében 2017-ben jelentős javulás történt. A 45. helyezéssel 2007 óta a legjobb eredményt értük el (40. ábra).



40. ábra: A pénzügyi piacok fejlettségének helyezési trendje Magyarországon

Forrás: WEF (2007-2017)

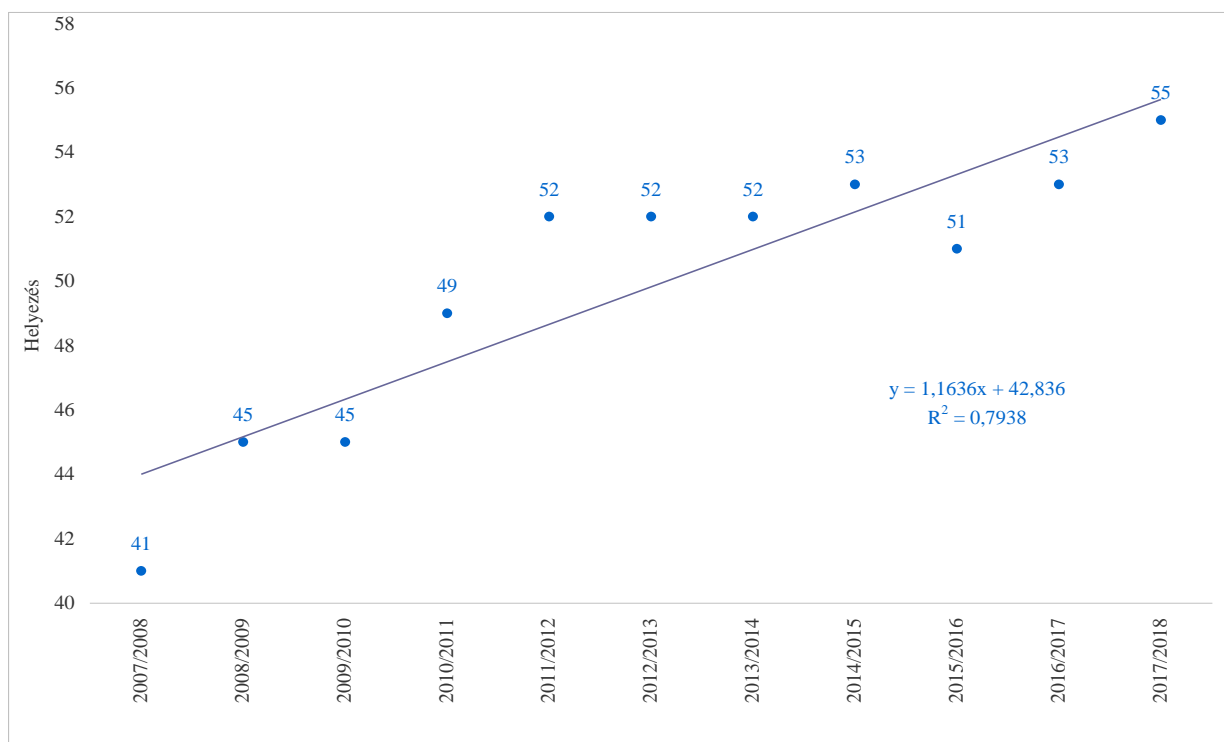
A technológiai fejlettségben is jelentős javulás történt. Ez a fejlődés a vezetékes internet elterjedtségének és a sáv szélességnek köszönhető. Ezzel Magyarország elérte korábbi viszonylag jó helyezését (41. ábra).



41. ábra: A technológiai felkészültség helyezésének trendje Magyarországon

Forrás: WEF (2007-2017)

Magyarország a piac méretét tekintve jól áll. A nyitott gazdaság révén számos exportpiac elérhető. A trendet a 42. ábra mutatja be. Viszonylag kis visszaesés után egyenletesek a helyezési számok.



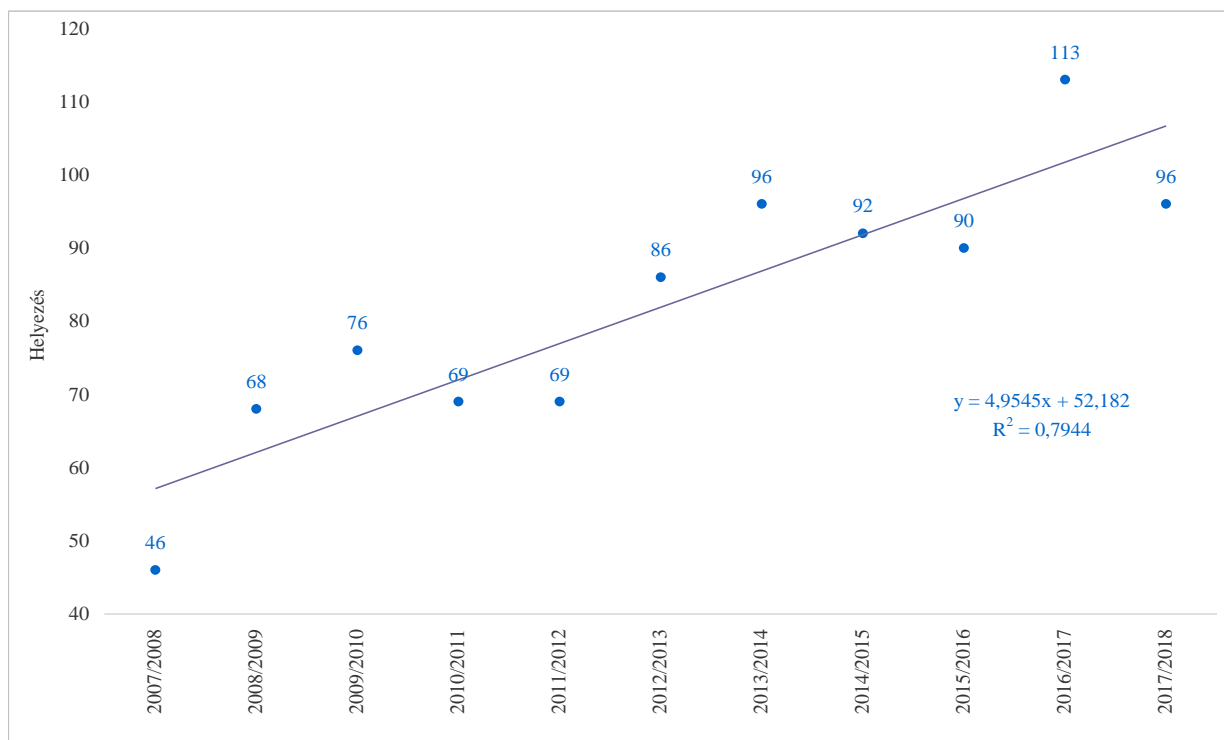
42. ábra: A piacméret helyezésének trendje Magyarországon

Forrás: WEF (2007-2017)



Az üzleti szektor felkészültségét tekintve rosszak az értékeink. A számok alapján a régiós átlagtól is elmaradunk.

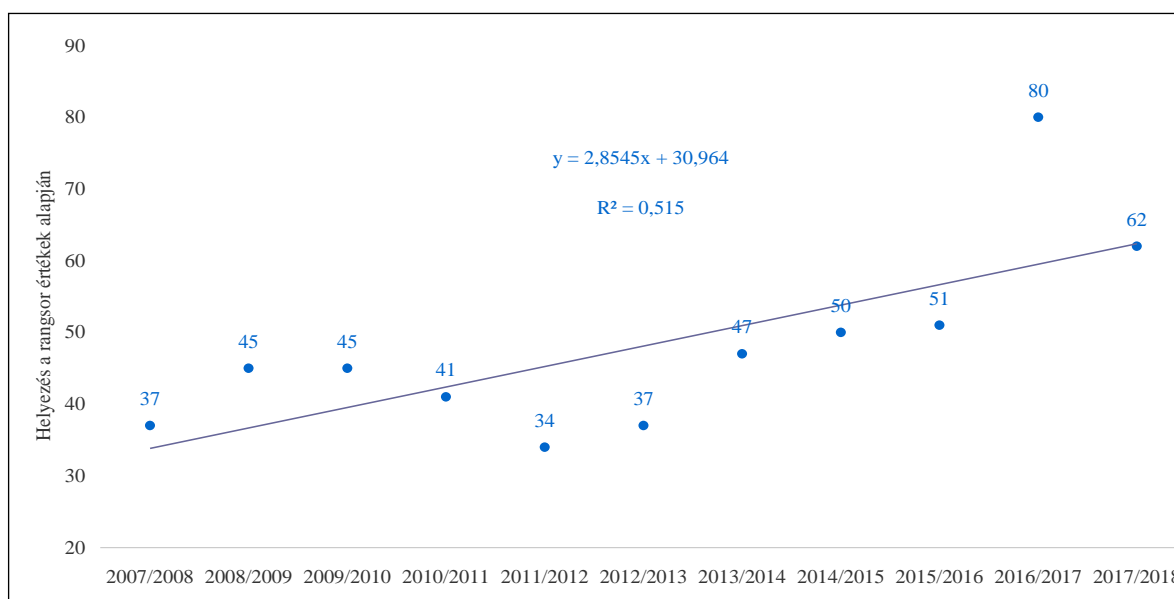
A WEF szerint ezen pillér esetében főképp a beszállítók teljesítménye és a marketing használat mértéke jelent hiányosságot (43. ábra).



43. ábra: Az üzleti felkészültség helyezésének trendje Magyarországon

Forrás: WEF (2007-2017)

Az innováció terén a helyezésekben folyamatos romlás figyelhető meg. Volt egy időszak 2011 és 2013 között, amikor eredményeink javultak, de mára nagy a visszaesés. Az utolsó évben helyezésünk javult, de még így is elmaradottságunk jelentős (44. ábra).



44. ábra: Az innováció helyezésének trendje Magyarországon

Forrás: WEF (2007-2017)

A 12 pillér vizsgálata arra utal, hogy a versenyképességi tényezők terén jelentős javulásra van szükség. A hazai versenyképesség elmarad az EU-tagállamok és a V3 országok versenyképességétől. Az ország az utóbbi években jelentősen fejlődött, ezt a tendenciát meg kell tartani.

#### 5.6. A kkv-k szerepe a versenyképességben, a problémás területek bemutatása, a hazai értékek összehasonlítása az EU átlaggal

A kkv-k jelentős szerepet játszanak az ország és a vállalatok versenyképességében. Dokumentumok is kétségtelenül igazolják, hogy a kkv-k nélkülözhetetlenek az intenzívebb, tartós növekedéshez és a több és jobb munkahely megteremtéséhez [COM (2005) 551 végleges: 3].

A közgazdászok és politikusok egyetértenek abban, hogy mindent el kell követni a kkv-k megerősödése érdekében, mert versenyképességük döntő jelentőségű a régiók, a nemzetgazdaságok és az Európai Unió versenyképessége szempontjából. A kkv-k versenyképessége alatt a fogalmat használók a szektort alkotó vállalatok versenyképességét értik.

A szektor érdekében a versenyképességre való pozitív hatás elsősorban a foglalkoztatás, a munkahelyteremtés és ezek jólétet teremtő hatására vezethető vissza. Természetesen a gazdasági teljesítmény is fontos tényező.

*Némethné Gál (2009) szerint: „E versenyképesség feltétele, hogy a szektor vállalatai – a méretükből adódó rugalmasság kihasználásával – képesek legyenek a vállalaton kívüli és belüli változásokhoz való alkalmazkodásra és a környezet által kínált versenyelőnyök kiaknázására, ennek révén pedig hazai és/vagy nemzetközi piaci pozíciójuk javítására a tulajdonosok számára nyereséget biztosító feltételek mellett.”*

A KSH előzetes adatai szerint 2017 végén 724 ezer vállalkozás működött Magyarországon, amelyek 99,86%-a, azaz több mint 723 ezer vállalkozás minősült kkv-nak. Az EU Bizottság „üzleti szférára” vonatkozó, az egyes tagállamok között összehasonlíthatóvá tett adatai alapján a magyarországi kkv-k foglalkoztatottak számában némileg az EU átlag felett, hozzáadott értékben az alatt teljesítettek (32. táblázat).

**32. táblázat: A magyarországi üzleti vállalkozások darabszáma, foglalkoztatottjainak száma, az általuk előállított hozzáadott érték összege 2017-ben**

Méret	Vállalkozások száma			Foglalkoztatottak száma			Hozzáadott érték		
	Magyarország		EU-28 megoszlás (%)	Magyarország		EU-28 megoszlás (%)	Magyarország		EU-28 megoszlás (%)
	Darab-szám	Megoszlás (%)		Darab-szám	Megoszlás (%)		Milliárd euró	Megoszlás (%)	
Mikro	525857	94,0	93,1	912599	33,4	29,4	11,2	18,0	20,7
Kis	27939	5,0	5,8	520731	19,0	20,0	10,9	17,5	17,8
Közép	4604	0,8	0,9	450171	16,5	17,0	11,4	18,3	18,3
<b>KKV</b>	<b>558400</b>	<b>99,8</b>	<b>99,8</b>	<b>1883501</b>	<b>68,8</b>	<b>66,4</b>	<b>33,5</b>	<b>53,7</b>	<b>56,8</b>
Nagy	936	0,2	0,2	852759	31,2	33,6	28,9	46,3	43,2
<b>Összes</b>	<b>559336</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>2736260</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>62,4</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Forrás: EU Bizottság SBA Fact Sheet, 2018.

A hazai vállalkozások termelékenységének javulása gyorsabb, mint a V4 országok és az EU-28-ak növekedési üteme, de a termelékenység terén még elmaradást mutat azoktól (33. táblázat).

33. táblázat: **Magyarország, a V4 és az EU-28 országok méretkategóriák szerinti termelékenységének változása 2010 és 2017 között, valamint a magyar termelékenység V4 és EU-28 átlagához viszonyított aránya**

	Termelékenység változása 2010-2017 között (%)			Magyar vállalatok termelékenysége az országcsoport átlagok arányában 2017-ben (%)	
	Magyarország	V4	EU-28*	V4-ek	EU-28-ak
<b>Mikrovállalkozás</b>	140,9	94,4	108,4	103,3	34,1
<b>Kisvállalkozás</b>	150,0	112,5	107,0	92,2	46,0
<b>Középvállalkozás</b>	121,1	119,1	113,9	91,0	45,7
<b>KKV-k</b>	131,6	106,3	109,8	97,2	40,6
<b>Nagyvállalkozás</b>	117,7	116,8	115,0	95,2	51,2
<b>Összesen</b>	130,7	110,8	112,2	96,0	44,4

\*2010-ben EU-27

Forrás: EU Bizottság SBA Fact Sheet 2011, 2018 adatai alapján

A helyzet javult, de elmaradásunk még jelentős (34. táblázat).

34. táblázat: **A kkv-szektor termelékenysége a nagyvállalatok termelékenységének arányában (%)**

	Magyarország	V4	EU-28*
<b>2010</b>	47,0%	56,6%	69,5%
<b>2017</b>	52,6%	51,5%	66,4%

\*2010-ben EU-27

Forrás: EU Bizottság SBA Fact Sheet 2011, 2018 adatai alapján

A KKV Stratégia átfogó céljai a következők:

- a vállalatok értékteremtő képességének növelése,
- a kkv szektor számára a működési keretek biztosítása.

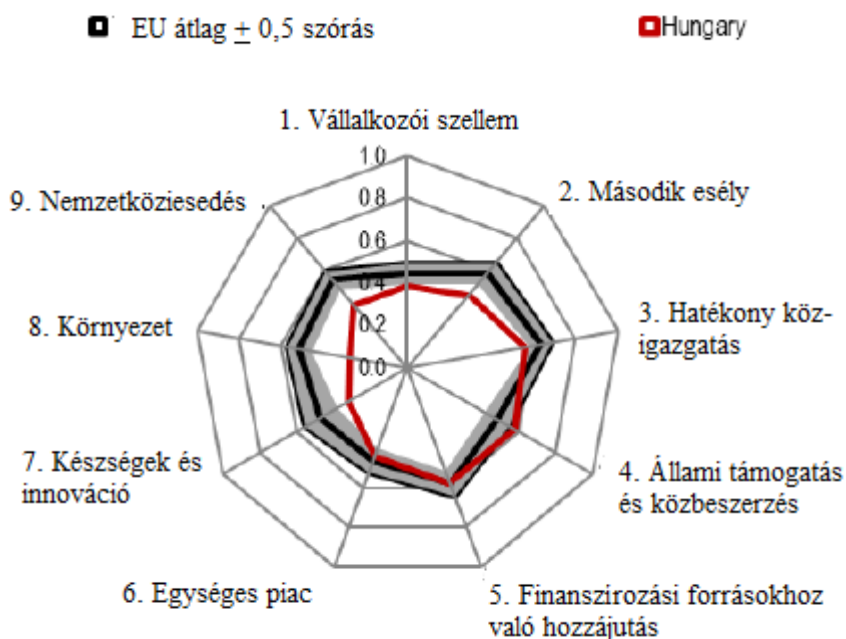
A másodlagos célok is fontosak (35. táblázat).

35. táblázat: **Másodlagos kkv-célok**

Cél	Kulcsindikátor	Jelenlegi érték	2030
A KKV-k termelékenységének növelése	A KKV-k által előállított, egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott érték	17,8 ezer euró	22,5 ezer euró
A hazai tulajdonú KKV-k által előállított hozzáadott érték növelése	Hazai tulajdonú vállalkozások hozzáadott értéke a teljes hozzáadott értéken belül	48,6%	65,0%
A hazai tulajdonú KKV-k exportképességének növelése	Hazai tulajdonú vállalkozások hozzájárulása az export belföldi hozzáadott értékéhez	30,0%	45,0%

Forrás: Innovációs és Technológiai Minisztérium, 2019.

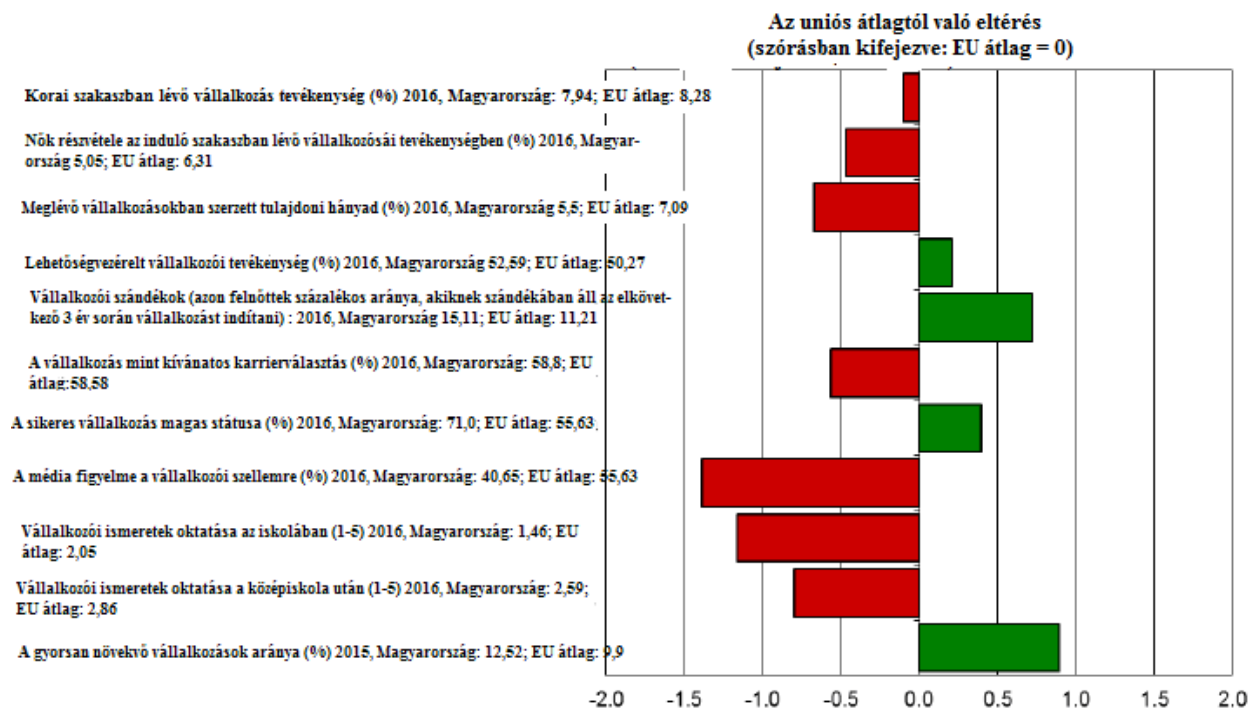
Magyarország SBA profilja gyenge eredményt mutat. Az ország hat területen az uniós átlag alatt teljesít (vállalkozói szellem, második esély, hatékony közigazgatás, készségek és innováció, a környezet, a nemzetköziesedés). A magyar kkv-k SBA profilját a 45. ábra szemlélteti.



45. ábra: **SBA profil**

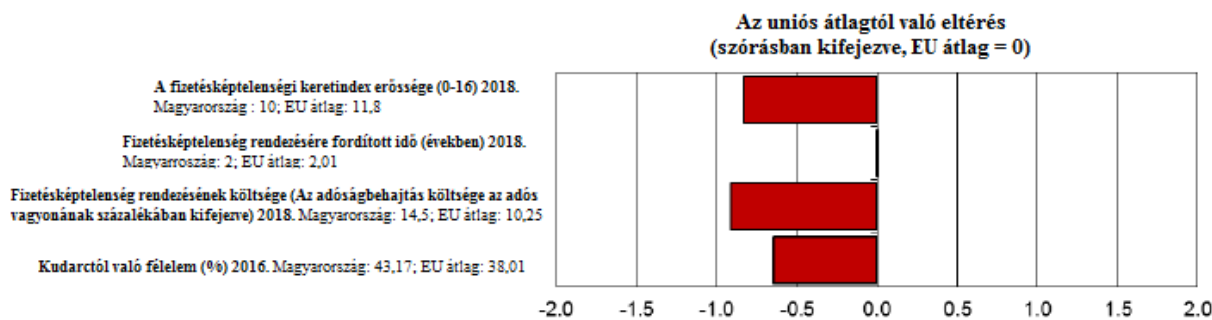
Forrás: SBA Fact Sheet – Hungary, 2018.

Bemutatom azokat a területeket, ahol Magyarország rosszul teljesít. Ezek a vállalkozói szellem, a második esély, a hatékony közigazgatás és a környezet (46-49. ábrák).



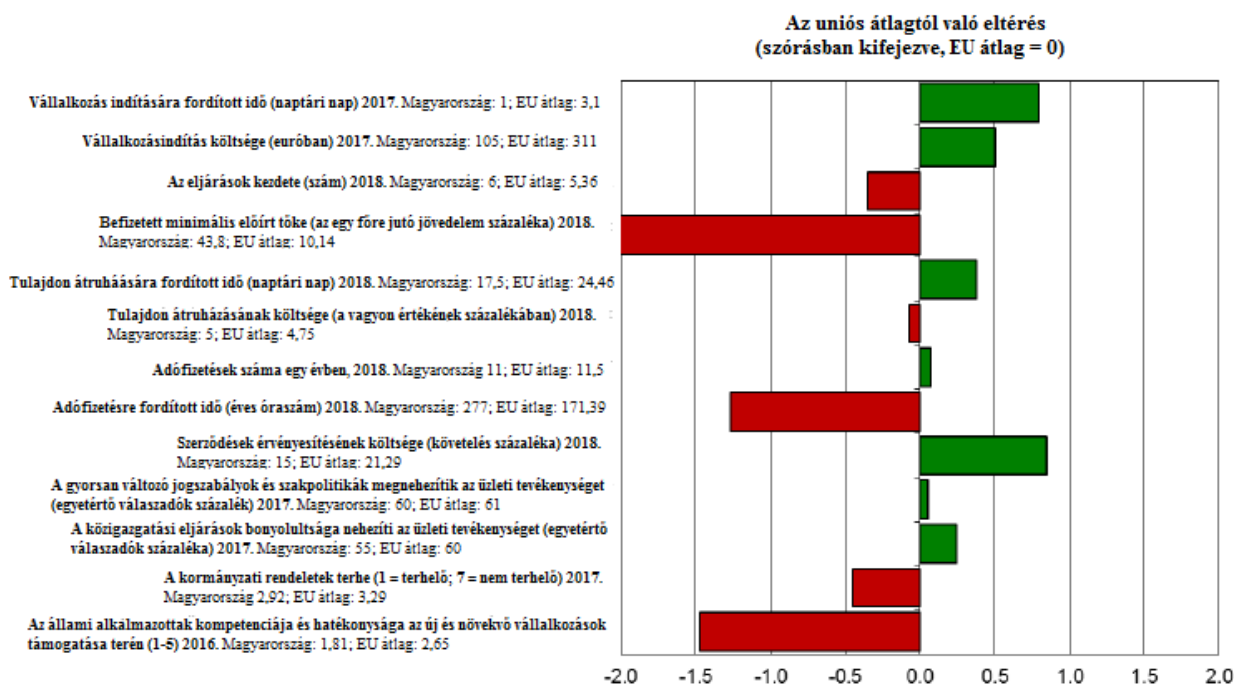
46. ábra: A vállalkozói szellem helyzete az EU-átlaghoz viszonyítva

Forrás: SBA Fact Sheet – Hungary, 2018.



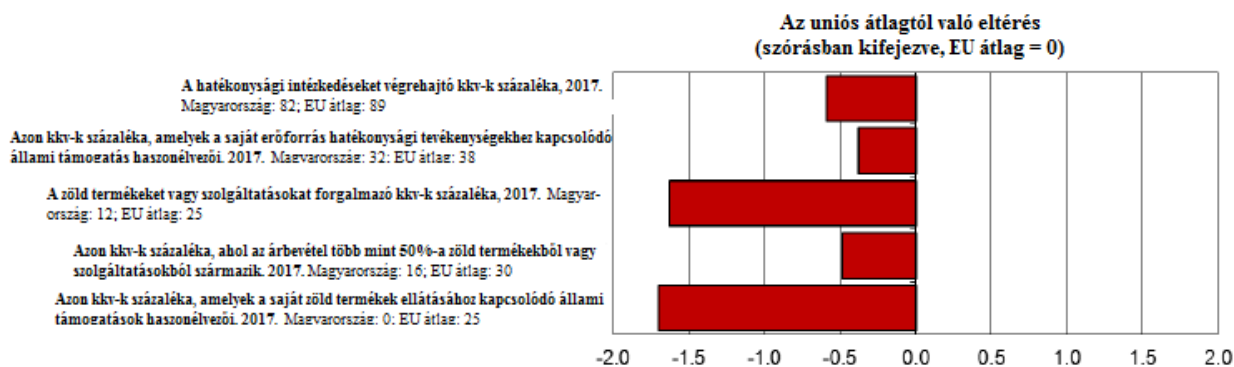
47. ábra: A második esély lehetőségei az EU-átlaghoz viszonyítva

Forrás: SBA Fact Sheet – Hungary, 2018.



48. ábra: A hatékony közigazgatás helyzete az EU-átlaghoz viszonyítva

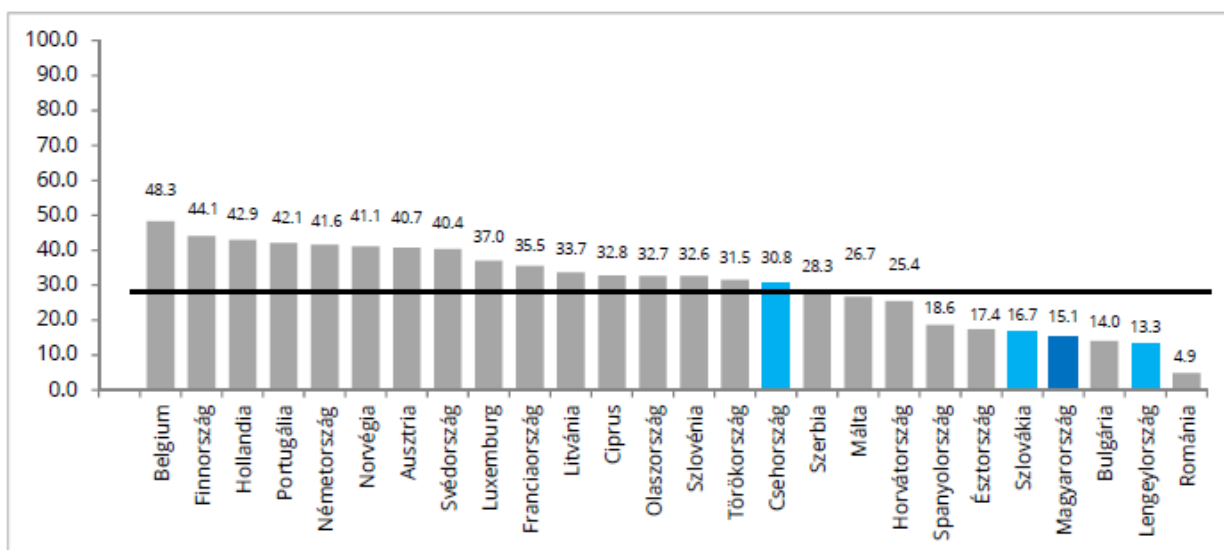
Forrás: SBA Fact Sheet – Hungary, 2018.



49. ábra: A környezet helyzete az EU-átlaghoz viszonyítva

Forrás: SBA Fact Sheet – Hungary, 2018.

A nemzetközi összehasonlításban az üzleti K+F kiadások aránya és a kkv-k innovációs fejlesztéseinek támogatása viszonylag magas a kkv-k innovációs tevékenysége alacsony szintű (50. ábra).



50. ábra: **Termék- vagy folyamatinnovációt bevezető vállalatok aránya (2017)**

Forrás: European Innovation Scoreboard (2018) – saját szerkesztés

Magyarország ezen a téren csak Bulgáriát, Lengyelországot és Romániát előzi meg. A környezet terén Magyarország elmarad az uniós átlagtól.

A nemzetköziesedés terén Magyarország szinte minden alponban az EU átlagtól rosszabbul teljesít. Ez a teljesítmény csalódást keltő, hiszen ez a terület prioritásként került meghatározásra.

### **5.7. Lineáris trendek bemutatása fontos területekre vonatkozóan 2006 és 2018 között az EU három legjobb helyezett és három átlagos helyezett állam összehasonlítása Magyarországgal**

Az EU WEF GCI rangsorában a legjobb három helyezést Hollandia, Németország és Svédország érte el a 2017/2018-as értékelésnél. Érdeemes megvizsgálni, hogy bizonyos frekvencián területeken Magyarország mennyire marad le ezektől az államoktól. A vizsgálatot a 2006/2007 évektől a 2017/2018-as évekig végeztem.

Dolgozatom vizsgálandó célkitűzései között szerepelnek a következő területek:

- az éves infláció,
- az államadósság,
- a kormányzati, költségvetési mérleg,



- az egy főre jutó GDP,
- az export,
- az import,
- a bruttó nemzeti megtakarítás.

Vizsgáltam a felsorolt területeket az EU középmezőnyébe tartozó három államában is, melyek a következők:

- Cseh Köztársaság,
- Spanyolország és
- Lengyelország.

Az éves infláció trendjét vizsgálva Magyarország 2006/2007-ben 6,5%-ról indult, de napjainkra a legjobb és a közepes államokkal is egy szinten van. A magyar gazdaságnak ez a teljesítménye dicséretes **(34-35. mellékletek)**.

Az államadósság Magyarországon a vizsgált időszakban magas volt, mindkét csoport államai jobban teljesítettek, egyedül Spanyolországnál vannak jobb értékeink. Spanyolország eladása jelentős, a többi ország értékei csökkenők **(36-37. mellékletek)**.

A kormányzati költségvetési mérleg terén a vizsgált államoknál nincs jelentős különbség, csak az értékek Magyarország esetében is jók **(38-39. mellékletek)**.

Az egy főre jutó GDP (ppp) minden vizsgált államnál növekedést mutat. Ez Magyarországra is igaz, ennek ellenére az első három államtól jelentősen elmaradunk és a középmezőnyben lévő államok is megelőznek. Lengyelország csak az elmúlt 4 évben előzött meg, míg a csehek a vizsgált időszakban végig előttünk voltak és a különbség nem csökkent. Az értékeket a **40-41. melléklet** alapján vizsgálhatjuk.

Az export terén Magyarország kiválóan teljesít. A fejlett államok közül Hollandiával, a közepes fejlettségű államok közül a Cseh Köztársasággal azonos a teljesítménye és a növekedése. A németek exportja jelentősen kisebb (GDP 48,4%-a 2017/2018-ban) és hasonló a svédé is (GDP 41,2%-a 2017/2018-ban). A lengyelek és a spanyolok ezen a téren jóval mögöttünk vannak **(42-43. melléklet)**.

Magyarország az import terén is vezet mindkét csoportban. Versenytársunk Hollandia és a Cseh Köztársaság, a többi állam jelentősen elmarad tőlünk **(44-45. mellékletek)**.

A bruttó nemzeti megtakarítás terén javuló tendenciát mutatunk. Felzárkóztunk a fejlettekhez és lehangyuk Lengyelországot és Spanyolországot. Az államok között az utóbbi időszakban jelentős különbségek nincsenek (46-47. mellékletek).

### 5.8. Az EU tagállamok GCI rangsorváltozása az elmúlt hat évben, összefüggő csoportok szerint bemutatva és elemezve

A WEF GCI-ből származnak az adatok. Az elmúlt hat év helyezéseit és pontszámait mutatom be országcsoportonként és értékelem. A 36. táblázatba a fejlett országok kerülnek.

36. táblázat: A vizsgált fejlett országok helyezése és pontszáma az elmúlt hat évben

Ország	Megnevezés	2012-13	2013-14	2014-15	2015-16	2016-17	2017-18
Ausztria	helyezés	16/144	16/148	21/144	23/140	19/138	18/137
	pontszám	5,2	5,2	5,2	5,1	5,2	5,2
Belgium	helyezés	17/144	17/148	18/144	19/140	17/138	20/137
	pontszám	5,2	5,1	5,2	5,2	5,3	5,2
Dánia	helyezés	12/144	15/148	13/144	12/140	12/138	12/137
	pontszám	5,3	5,2	5,3	5,3	5,3	5,4
Finnország	helyezés	3/144	3/148	4/144	8/140	10/138	10/137
	pontszám	5,5	5,5	5,5	5,5	5,4	5,5
Németország	helyezés	6/144	4/148	5/144	4/140	5/138	5/137
	pontszám	5,5	5,5	5,5	5,5	5,6	5,7
Írország	helyezés	27/144	28/148	25/144	24/140	23/138	24/137
	pontszám	4,9	4,9	5,0	5,1	5,2	5,2
Málta	helyezés	47/144	41/148	47/144	48/140	40/138	37/137
	pontszám	4,4	4,9	4,4	4,4	4,5	4,6
Hollandia	helyezés	5/144	8/148	8/144	5/140	4/138	4/137
	pontszám	5,5	5,4	5,5	5,5	5,6	5,7
Svédország	helyezés	4/144	6/148	10/144	9/140	6/138	7/137
	pontszám	5,5	5,5	5,4	5,4	5,5	5,5

Forrás: WEF GCI 2017/2018.

Azt állapíthatjuk meg, hogy a vizsgált országok kiegyensúlyozott teljesítményt nyújtottak mind helyezésben, mind pontszámában.

A helyezésben kissé romlott Ausztria, Belgium és Finnország teljesítménye, de a változás nem számottevő. A pontszámok Málta kivételével mind 5 felett vannak.

A második csoportba a volt szocialista országok kerültek (37. táblázat).

37. táblázat: A vizsgált közepes fejlettségű országok helyezése és pontszáma az elmúlt hat évben

Ország	Megnevezés	2012-13	2013-14	2014-15	2015-16	2016-17	2017-18
Bulgária	helyezés	62/144	57/148	54/144	54/140	50/138	49/137
	pontszám	4,3	4,3	4,4	4,3	4,4	4,5
Horvátország	helyezés	81/144	75/148	77/144	77/140	74/138	74/137
	pontszám	4,0	4,1	4,1	4,1	4,1	4,2
Cseh Köztársaság	helyezés	39/144	46/148	37/144	31/140	31/138	31/137
	pontszám	4,5	4,4	4,5	4,7	4,7	4,8
Észtország	helyezés	34/144	32/148	29/14	63/140	30/138	29/137
	pontszám	4,6	4,7	4,7	4,7	4,8	4,8
Magyarország	helyezés	60/144	63/148	60/144	63/140	69/138	60/137
	pontszám	4,3	4,2	4,3	4,2	4,2	4,3
Lettország	helyezés	55/144	52/148	42/144	44/140	49/138	54/137
	pontszám	4,3	4,4	4,5	4,5	4,4	4,4
Litvánia	helyezés	45/144	48/148	41/144	36/140	35/138	41/137
	pontszám	4,4	4,4	4,5	4,5	4,6	4,6
Lengyelország	helyezés	41/144	42/148	43/144	41/140	36/138	39/137
	pontszám	4,5	4,5	4,5	4,5	4,6	4,6
Románia	helyezés	78/144	76/148	59/144	53/140	62/138	68/137
	pontszám	4,1	4,1	4,3	4,3	4,3	4,3
Szlovákia	helyezés	71/144	78/148	75/144	67/140	65/138	59/137
	pontszám	4,1	4,1	4,1	4,2	4,3	4,3
Szlovénia	helyezés	56/144	62/148	70/144	59/140	56/138	48/137
	pontszám	4,3	4,3	4,2	4,3	4,4	4,5

Forrás: WEF GCI 2017/2018.

Ebben a csoportban csak a Cseh Köztársaság és Észtország áll közel az 5-ös pontszámhoz, a többi ország mind 4,2 és 4,6 pont közé esik pontszámában. Az országok szinte mind javuló teljesítményt nyújtanak.

Gyenge az utolsó helyezése Horvátországnak (74), Romániának (68), Magyarországnak (60) és Szlovákiának (59). Tartós javulást látunk Szlovénia, Lengyelország, Litvánia, Észtország, a Cseh Köztársaság és Bulgária esetében.

A harmadik csoportba viszonylag jól teljesítő, de gyengén teljesítő államok is kerültek. Erős a gazdasága Franciaországnak, Spanyolorzágnak és Angliának. Ciprus, Görögország és Olaszország is elmarad lehetőségeitől (38. táblázat).

38. táblázat: **A vizsgált harmadik csoportba sorolt országok helyezése és pontszáma az elmúlt hat évben**

Ország	Megnevezés	2012-13	2013-14	2014-15	2015-16	2016-17	2017-18
Ciprus	helyezés	58/144	58/148	58/144	65/140	83/138	64/137
	pontszám	4,3	4,3	4,3	4,2	4,0	4,3
Franciaország	helyezés	21/144	23/148	23/144	228/140	21/138	22/137
	pontszám	5,1	5,1	5,1	5,1	5,2	5,2
Görögország	helyezés	96/144	91/148	81/144	81/140	86/138	87/137
	pontszám	3,9	3,9	4,0	4,0	4,0	4,0
Olaszország	helyezés	42/144	49/148	49/144	43/140	44/138	43/137
	pontszám	4,5	4,4	4,4	4,5	4,5	4,5
Portugália	helyezés	49/144	51/148	36/144	38/140	46/138	42/137
	pontszám	4,4	4,4	4,4	4,5	4,5	4,6
Spanyolország	helyezés	36/144	35/148	33/144	33/140	31/138	34/137
	pontszám	4,6	4,6	4,5	4,6	4,7	4,7
Anglia	helyezés	8/144	108/148	9/144	10/140	7/138	8/137
	pontszám	5,4	5,4	5,4	5,4	5,5	5,5

Forrás: WEF GCI 2017/2018.

Franciaország és Anglia régóta 5 feletti pontszámmal rendelkeznek és helyezésben is elől van. Spanyolország és Portugália lassan javít helyzetén.

Olaszország a 40. hely körül van, míg Ciprus (64) és Görögország (87) helyzete rossz. Luxemburg adatai kilógnak a sorból így külön mutatom be (39. táblázat).

39. táblázat: **Luxemburg értékei**

Ország	Megnevezés	2012-13	2013-14	2014-15	2015-16	2016-17	2017-18
Luxemburg	helyezés	22/144	22/148	19/144	20/140	20/138	19/137
	pontszám	5,1	5,1	5,2	5,2	5,2	5,2

Forrás: WEF GCI 2017/2018.

A tartós 5 feletti pontszám és a 20 körüli helyezés Luxemburg gazdasági erejét mutatja.

## 6. A CÉLKITŰZÉSEK ÉS HIPOTÉZISEK TELJESÜLÉSE, ÚJ TUDOMÁNYOS EREDMÉNYEK

A célkitűzéseknek megfelelően elemeztem Magyarországot és az EU-tagállamok versenyképességét. Az EU alapelvekben fontosnak tartott mutatószámok esetében 11 éves trendet vizsgáltam. Széles adatbázis alapján végeztem tevékenységemet.

Részletesen bemutatom a WEF versenyképességi helyezéseit Magyarország esetében a 12 pillérré vonatkozóan. Bemutatom a szerveződésre irányuló hálózati kooperációk jelentőségét és a klaszterrendszer szerepét a versenyképesség növelésében.

A versenyképesség és a kereskedelem összefügg, ismertetem a nemzetközi és hazai kereskedelem helyzetét és változásait. Hazánk külkereskedelmét értékelem a legújabb KSH adatok alapján.

**H<sub>1</sub>** Klaszterelemzéssel elkülönítettem három országcsoportot, amelyeket részletesen elemeztem.

A globális versenyképesség rangsorértékeit pillérenként és országonként 2006-ban és 2018-ban vizsgálva, és a rangsorértékek különbségeit bemutatva az egyes országok versenyképességi értékeinek összehasonlítása lehetséges, ezáltal az egyes hipotézis igaz.

**H<sub>2</sub>** A WEF 12 pillérének versenyképességi értékelése lehetővé teszi a vizsgált országok rangsorolását, Magyarország rangsor-változásai lineáris trendekkel bemutathatók. A hipotézis igaz.

**H<sub>3</sub>** A hazai kkv-k elmaradnak a V3 országok és az EU fejlett országainak kkv-ihoz képest, a versenyképességük növelése érdekében változniuk kell. Az SBA profil egyes területeit részletezve jelentős az elmaradásunk. A hazai kkv-k hatása a foglalkoztatás növelése miatt a versenyképességre pozitív. A hipotézis részben igaz.

**H<sub>4</sub>** Az innováció javítja a kkv-k versenyképességét. Váltani kell a nagyobb tudással és bizalmi tőkével rendelkező kkv-k fejlesztésének irányába. Az innováció és a WEF rangsorbeli helyezés között szoros az összefüggés. A hipotézis igaz.

**H<sub>5</sub>** A WEF rangsorban 2006/2007 évtől 2017/2018 évig a legjobb három európai ország és Magyarország, valamint három közepesen teljesítő ország és Magyarország adatait összehasonlítva és a trendeket vizsgálva Magyarország elmaradott területei szembetűnők. A hipotézis igaz, hiszen hazánk pozíciói stabilak, de a felzárkózás vontatott.

## 6.1. Új tudományos eredmények

### *Eredmény, szekunderforrás*

A 2. hipotézis értékelésénél meghatározásra kerültek azok a területek, ahol az ország a fejlettebb államoktól jelentősen elmarad. Azok a területek, ahol a fejlesztésre nagyobb erőket kell biztosítani a következők: - az intézmények működésének hatékonysága,

- alapfokú oktatás,
- a keresletnek megfelelő munkaerő képzése,
- technológiai felkészültség (4. ipari forradalom),
- üzleti szektor kifinomultsága,
- gyors innovációs fejlődés (Új Technológiai és Innovációs Minisztérium).

### *Eredmény, primerforrás*

Az éves infláció érték alapján végzett klasztervizsgálat szerint Magyarország a 28 EU tagállam rangsorában a három csoport közül a 2. csoportba tartozik, többek között Szlovákiával és Szlovéniával együtt. Ez alapján elkülöníthetők a fejlett és kevésbé fejlett államok. A legjobbak Hollandia, Belgium, Ausztria és Finnország, valamint Németország.

A kereskedelem és versenyképesség összefügg. Jelentős empirikus bizonyítékok támasztják alá, hogy a nyitott gazdaságok gazdagabbak, így nagyobb termelékenységgel rendelkeznek, mint a zártak. A kereskedelem GDP-ben való részesedésének 1 százalékpontos növelése a bevételek szintjét 0,9-3 százalékkal növeli. Amint a vállalat bekerül az exportpiacra, a termelékenység növekedése lendületet kap [COM (2008) 774].

A lineáris trend vizsgálat szerint az eurót használó tagok esetében az export értéke a GDP százalékában jelentősen gyorsabban növekszik (11 éves trend). A fejlett államok gyors export-importnövekedést produkálnak. Az export-importnövekedésben Magyarország is az élen jár.

Magyarország rangsor változása a versenyképesség és egyéb mutatók esetében is stagnál, sok mutatóban a V3 országok is megelőzik. A lineáris trendek bemutatása három ország eredményei Magyarország eredményeinél sokkal jobbak és az elmúlt időszakban nem közeledtünk a fejlett országokhoz, sőt a Cseh Köztársaság és Lengyelország is megelőzött.

A kkv-k gyors fejlesztése, innovatív vállalkozások támogatása javíthatná versenyképességünket. Dolgozatomban az egyes országok és Magyarország összehasonlítására a WEF GCI szempontjai szerint új, korábbról nem ismert módszert dolgoztam ki. Ez alapján bármely európai ország, bármely európai országgal összehasonlítható az adatbázis által lehetővé tett 2006-2018 időintervallumban.

## 7. ÖSSZEFOGLALÁS

Disszertációmiban az EU tagállamok versenyképességét befolyásoló tényezők elemzését végeztem el. Fontos kutatási terület emellett Magyarország helyzete, a változások tendenciáinak meghatározása. A külkereskedelem jelenlegi helyzetének bemutatása kiemelten fontos, mert ennek révén válik lehetővé a termelők számára a termelési költségek és a tőkék megtérülése. Kutatásomban az EU 27 tagországot és Magyarországot vontam be.

A világban ma már globális versenyről beszélhetünk. Napjainkban ebben a versenyben a tartós vállalati versenyelőnyök többsége az innovációs készségből, a tudásteremtésből és a tudástranszferből ered.

Dolgozatom első részében a versenyképesség értelmezésével és mérésével foglalkozom. Ide tartozó témakör az innováció és a kutatásfejlesztés, amely területeken Magyarország nem áll jól. Elemzésemben felhasználok a WEF 2017/2018-as jelentését, és ez alapján részletes elemzést mutatok be. A vizsgált 12 pillér esetében elmaradott területeket regisztrálhatunk, ez alapján meghatározhatók a fejlesztések fő irányai.

Bemutatom és értékelem az MNB versenyképességi programját. Az MNB versenyképességi programja 330 pontban van összefoglalva, a javaslatok minden lényeges területre kiterjednek.

Disszertációmiban kitérek a hálózati kooperáció jelentőségére az innovációkban. A klaszterek szerepe egyre fontosabb, de ezt Magyarországon még csak részben ismerték fel. A klaszteredés folyamatának fő eleme, hogy a versengést – bizonyos területeken – felváltja az együttműködés.

A posztmodern regionális politika a fejlesztést az információ megszerzésével, a tudás és innováció kiterjesztésével, valamint a kapcsolati hálók kialakításával képzelel el. A sikeresnek ítélt elképzelések egymásra épülő projekteket is magukba foglaló, komplex programokat támogatnak, és a kis- és középvállalkozások szerepének növelésére építenek.

Dolgozatom fontos része Magyarország versenyképességének ismertetése a WEF 12 pillérének megfelelően a változások trendjének bemutatásával. A tendenciát tekintve 2007 és 2017 között a helyeink általában romló, biztató változások csak az utóbbi években vannak.

A globális értéklánc lényege a termelési folyamat szakaszokra bontása és az egyes szakaszok különböző országokba telepítése. Törekednünk kell arra, hogy az értéklánc olyan szakaszaiban szerepeljünk, ahol magasabb hozzáadott értéket tudunk realizálni.

Kutatásom következő részében a magyar és az európai gazdaságokat értékelem trendek alapján, a következő fontos területeken:

- az infláció,
- az államadósság,
- a költségvetési mérleg,
- egy főre számított GDP,
- export arány,
- import arány,
- nemzeti megtakarítás.

Hipotézisemet igazoltnak látom, tehát Magyarország jelentősen elmarad versenyképesség tekintetében az EU tagállamok zömétől. Meghatározhatók azok a területek, ahol javítanunk kell. Gyorsabb fejlődésünk érdekében több területen javítanunk szükséges. Komoly lehetőségekkel rendelkezünk a kereskedelem terén.

Disszertációm végén meghatároztam az általam fontosnak tartott új tudományos eredményeket. Ezek a következő területekre vonatkoznak:

- mely területek gyors fejlesztése sürgős,
- a kereskedelem szerepe a GDP növelésére és a versenyképességre vonatkozóan is pozitív,
- Magyarország az EU-tagállamok csoportbontásában a 2. csoportba tartozik, ezzel közepes helyet foglal el,
- az euroövezethez tartozó tagállamok növekedése gyorsabb, mint a kimaradó tagállamoké.



## 8. SUMMARY

In my dissertation I concluded the analysis of the factors influencing the competitiveness of EU member states. Hungary's current position together with the identification of the tendencies in changes is another important area of research. The presentation of the existing situation of foreign trade is of utmost importance since it enables producers to cover production costs and have a positive return on capital. This research examines 28 EU states and Hungary.

Competition has grown global by nowadays. Companies may have sustained competitive advantage through capability to innovate, knowledge creation and knowledge-transfer.

The first part of my dissertation is dedicated to the interpretation and explanation of competitiveness and its measurement. This area includes innovation and research and development, in which Hungary is doing rather poorly.

In my analysis I rely on the Global Competitiveness Report 2017/2018 of the World Economic Forum (WEF). The examined 12 pillars enabled me to register underdeveloped areas on the basis of which the main directions of development may be determined. The competitiveness program of MNB, the central bank of Hungary, is also introduced and analysed. The competitiveness program of MNB is summarised 330 points, proposals cover all important areas.

This dissertation also deals with the importance of networking cooperation in innovation. Clusters play an increasingly significant role, which has only been partially recognised in Hungary. One of the main elements of clusterization is the fact that in certain areas competition is substituted by cooperation.

According to postmodern regional policy development can be achieved through obtaining information, the extension of knowledge and innovation as well as the development of social networks. Concepts that can be considered successful support complex programs that include hierarchical projects with the aim to increase the importance of small and medium-sized enterprises.

An important part of this dissertation is the analysis of the changing trends and the competitiveness of Hungary on the basis of the 12 pillars of WEF. The tendency between 2007 and 2017 is deteriorating in general; positive changes can only be detected in recent years.

The essence of global value chain is that production processes are segmented and the deployment of these segments in different countries. We must strive to have segments in which higher value added can be realised.

The subsequent parts of my research contain the analysis of the Hungarian and European economies on the basis of trends in such important areas as:

- inflation,
- public debt,
- budget balance,
- GDP per capita,
- export rate,
- import rate,
- national savings.

My hypothesis can be considered justified since Hungary significantly lags behind most of the EU member states in competitiveness. Areas where improvements are achievable can be determined in order to realize faster progress; we must focus on a number of areas. Trade may be one of the areas where we can have significant potentials.

At the end of the dissertation the main new and novel scientific results are listed, which are in connection with the following areas:

- which areas must be developed rapidly,
- the role of trade in the enhancement of competitiveness is positive,
- of the 28 EU states Hungary belongs to Group 2, which indicates the country's competitiveness is mediocre,
- members of the EU zone have been able to realise faster growth than non-members.

## **MELLÉKLETEK**

## M1. Irodalomjegyzék

- Annoni, A. – Kozovska, K. (2010): EU Regional Competitiveness Index, JRC Report ([http://composite-indicators.jrc.ec.europa.eu/Document/RCI\\_EUR\\_Report\\_updated.pdf](http://composite-indicators.jrc.ec.europa.eu/Document/RCI_EUR_Report_updated.pdf))
- ASEAN+3 (Finance Ministers) (2012): Joint statement & Annex 1. Key Points on Strengthening the CMIM, Manila, 3. May. Online Available.
- Atkinson, R. D. (2013): Competitiveness. Innovation and Productivity Clearing up the Confusion. The Information Technology & Innovation Foundation, Washington
- Australian Institute (2011): Australian Institute Innovation Toolbox for Commercialisation. <http://www.innovationtoolbox.com.au>
- Baark, D. (2007): Knowledge and Innovation in China: Historical Legacies and Emerging Institutions. Asia Pacific Business Review. Vol. 13. No. 3. 337-356. pp.
- Baldwin R. E. (1971): Determinants of the Commodity Structure of US Trade. The American Economic Review March 1971.
- Bánfi T. – Boros Á. – Lovas A. (2012): Vállalati vezetők innovációs érzékenysége, szemlélete és szándékai – egy felmérés tapasztalatai. Vezetéstudomány, Vol. 43. No. 3. 2-18. pp.
- Bank of Japan (2010): Agreement on the Swap arrangement under the Chiang Mai Initiatives. Tokyo, Online available <http://www.boj.or.jp/en/press/pr090401a.htm>
- Bayoumi, T. (2017): Unfinished Business: The Unexplored Causes of the Financial Crisis and the Lessons Yet to be Learned, Yale University Press
- Belyó P. – Becsei J. – Böcskei E. (2008): Kis- és középvállalkozások fejlődési tendenciái. Fejlesztés és Finanszírozás, 1. 63-72. pp.
- Bod P. Á. (2017): Tanács már van, versenyképesség még kellene. Világgazdaság 2017. április 5.
- Borjas, G. J. (2001): Does Immigration Grease the Wheels of the Labor Market? Brookings Papers on Economic Activity, Vol. 32. No. 1. 69-134. pp.
- Botos K. (2007): Pénzügyek és nemzetközi versenyképesség. Pénzügypolitikai stratégiák a XXI. század elején. Akadémiai Kiadó Budapest,
- Botos K. (2017): Versenyképesség, nemzetközi versenyképesség. Tanulmány, kézirat 12. p.
- Bozsik N. (2003): Az agrártermelés versenyképessége. In: Észak-Magyarország agrárfejlesztésének lehetőségei. (szerk.: Magda S. – Marsalek S.) Agroinform Kiadó Budapest, 39-57. pp.
- Bozsik N. (2011a): Az Európai Unió gazdaságtana. SALDO Pénzügyi Tanácsadó és Informatikai Zrt. Budapest, 1-242. p.
- Bozsik N. (2011b): Nemzetközi gazdaságtan I. Nemzetközi kereskedelem és versenyképesség. SALDO Pénzügyi és Tanácsadó Informatikai Zrt. Budapest,
- Butler, J. M. J. (2009): Implementations of Quality Management in the Public Sector versus the private Sector: A Cultural Analysis. Doctoral Thesis, Dublin City University Business School, <http://doras.dcu.ie/2360/19/john-burler.pdf> Letöltve: 2011. július 10.
- Buckley, N. (2005): Procter's Gamble on Outside Ideas Has Paid Off. Financial Times, January 14., 11. p.
- Búzás N. (2000): Klaszterek: kialakulásuk, szerveződésük és lehetséges megjelenésük a Dél-Aflöldön. Tér és Társadalom, 4. sz. 109-12. pp.

- Camagni, R. (2002): On the Concept of Territorial Competitiveness: Sound or Misleadingo? Urban Studies 13. 2395-2411. pp.
- Camagni, R. (2008): Regional competitiveness: towards a concept of territorial capital. In Capello, R. – Camagni, R. – Chizzolini, B. – Fratesi, U. (eds.): Modelling regional scenarios for the enlarged Europe. Springer-Verlag, Berlin, 33-47. pp.
- Camagni, R. – Capello, R. (2013): Regional Competitiveness and Territorial Capital: A Conceptual Approach and Empirical Evidence from the European Union, Regional Studies, 47, 9. 1383-1402. pp.
- Capelli, F. (2008): Talent on Demand: Managing Talent in an Age of Uncertainty. Harvard Business School Publishing, Boston, MA.
- Castells, M. (2000): The Rise of the Network Society (2<sup>nd</sup> ed) Blackwell, Oxford
- Chauffour, J. P. – Farole, T. (2009): Trade finance in crisis: market adjustment or market failure? World Bank Policy Research Working Paper 5003
- Chesbrough H. W. – Appleyard, M. M. (2007): Open Innovation Strategy. California Management Review, Vol. 50. No. 1 Fall, 57-75. pp.
- Chey, H. K. (2009): The changing political dynamics of East Asian financial cooperation, The Chiang Mai Initiative, 49 Asian Survey, 3
- Chikán A. – Czakó E. – Wimmer Á. (2014): Kilábalás göröngyös talajon. Gyorsjelentés a 2014 évi kérdőíves felmérés eredményeiről. Budapesti Corvinus Egyetem, Versenyképességi Kutató Központ
- Chikán A. (1997): Vállalatgazdaságtan. Aula Kiadó Budapest,
- Chikán et al. (2002): Vállalatgazdaságtan. Aula Kiadó Budapest, 200-250. pp.
- Chikán A. (szerk.) (2005): Vállalatgazdaságtan. Aula Kiadó Budapest, 576. p.
- Chikán A. (2006): A vállalati versenyképesség mérése. Pénzügyi Szemle I., 42-56. pp.
- Chikán A. (2017): A magyar gazdaság versenyképességének összetevői nemzetközi összehasonlításban. Budapesti Corvinus Egyetem, Versenyképességi Kutató Központ, 35. p.
- Chiu, W. K. – Tan, P. R. (2011): CNH Market Guide: a precursor to internationalisation of Chinese renminbi, Singapore, Royal Bank of Scotland Group, 10 Marc
- Ciaian, P. – Dries, L. – Kancs d'Artis (2010): Job creation and job destruction in the EU agriculture EAAE 114th Seminar, April 15-16. Germany, Berlin
- Cohen, M. D. (1991): Individual learning and organizational routine: emerging connections. Organizational Science, Vol. 2, No. 1, February 1991 135-139. pp.
- COM (2005) 551 végleges (2005): Az Európai Közösségek Bizottságának Közleménye: A közösség Lisszaboni Programjának végrehajtása modern kkv politika a növekedésért és a foglalkoztatásért. Brüsszel, 1-13. pp.
- COM (2005) 24/1 (2005): Communication from Mr The President. Communication to the 2005 Spring European Council. European Porténariat for growth and employment. Mid term review of the Lisbon strategy
- COM (2005) 551 végleges: A közösség lisszaboni programjának végrehajtása. Modern kkv politika a növekedésért és foglalkoztatásért. Európai Bizottság, Brüsszel.
- COM (2008) 774/1 (2009): Communication from the commission on the European Competitiveness Report, 2008

- COM (2010):2020 végleges (2010): Európa 2020. Az intelligens, fenntartható és inkluzív növekedés stratégiája. 1-38. p.
- Czakó E. (2000): Versenyképesség az iparágak szintjén. Doktori disszertáció, Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem Budapest
- Csáki Gy. (2003): A nemzetközi gazdaságtan alapjai. Napvilág Kiadó Budapest, 489. p.
- Csáki Gy. (2006): A nemzetközi gazdaságtan és a világgazdaságtan alapjai. Napvilág Kiadó Budapest, 1-501. p.
- Csath M. (2010): Versenyképesség menedzsment. Nemzeti Tankönyvkiadó Budapest, 336. p.
- Csath M. – Gyórpál T. – Nagy B. – Taksós B. (2016): Speciális jelentés az állami versenyképességet javító, vállalkozó barátabb üzleti környezet kialakításának lehetőségeiről. In: A jó állam nagyító alatt (szerk.: Kaiser T.) Dialóg Campus Budapest
- Csath M. (2017): Ha nincs innováció, növekedés sem lesz. Magyar Nemzet, LXXX. évf. 163. sz. 8. p.
- Csath M. (2018): A versenyképesség puha tényezői nemzetközi kitekintésben. 56. Közgazdász Vándorgyűlés Debrecen, szept. 6-8. 1-17. dia
- Csath M. (2019): A versenyképesség puha tényezői – elméleti megalapozás. In: Csath M. (szerk.): A versenyképesség-mérés változásai és új irányai. Dialóg Campus Kiadó Budapest, 13-51. pp.
- Csete L. – Láng I. (2005): A fenntartható agrárgazdaság és vidékfejlesztés. MTA Társadalomkutató Központ Budapest, 1-313. p.
- Csorba L. (2009): Vázlat a verseny és versenyképesség fogalmi tisztázásához. <http://www.dekdi.unideb.hu/eownload/pdf/kutatásiforum/2009jun/CsorbaLaszlo.doc>
- Deme P. (2003): Összefoglaló helyzetértékelés (SWOT elemzés). In: Észak-Magyarország agrárfejlesztésének lehetőségei. (szerk.: Magda S. – Marselek S.) Agroinform Kiadó Budapest, 139-143. pp.
- Dennis R. Appleyard – Alfred J. Field (1992): International Economic
- Drucker P. E. (1985): Innovation and Entrepreneurship. Practice and Principles Heinemann London
- Drucker P. F. (1993): Innováció és vállalkozás az elméletben és a gyakorlatban. Pork Könyvkiadó Budapest, 1-207. p.
- EC (1998): First Action Plan for Innovation In Europe, Brussels.
- EC (2002): Regional Clusters in Europe. Enterprise Directorate-General. Luxembourg, European Commission
- EC Vállalkozáspolitikai és Ipari Főigazgatóság (2017): 2017 évi SBA tájékoztató Magyarország. 1-17. p. SBA Fact Scheets Hungary, 2017. 17. p.
- EC (2018) SBA Fact Sheets Magyarország, 21. p.
- Enzing, C. M. – Pascucci, S. – Janszen, F. H. A. – Omta, O S W F (2011): Role of open innovation in the short – and long-term market success of new products: evidence from the Dutch food and beverages industry. Journal on Chain and NetWork Science (Vol. 11, No. 3.) 235-250. pp.
- Enyedi Gy. (2000): Globalizáció és magyar területi fejlődés. Tér és társadalom, 1. 1-10. p.
- Ertsey I. (2008): Idősorok elemzése. In: Alkalmazott statisztika (szerk.: Szűcs I.) Budapest, 345-405. pp.
- European Commission (2004): Kisvállalkozások Európai Chartája 2004. Luxemburg. Az Európai Közösségek Hivatalos Kiadványainak Hivatala

- European Commission (2016): European Innovation Scoreboard. EU Member States Innovation Performance, 93. p. Az Innovatív Unió 2015. évi eredménytáblája
- Farkas É. – Makó Cs.- Illésy M. – Csizmadia P. (2012): A magyar gazdaság integrációja és a szegmentált kapitalizmus elmélete. In: Kovách I. – Dupcsik Cs. – P.Tóth T. – Takács J. (szerk.) Társadalmi integráció a jelenkori Magyarországon. Budapest: MTA TK SZI.
- Farkasné Fekete M. – Molnár J. – Szűcs I. (2003): Gazdasági környezet és a nemzetközi versenyképesség alakulása az élelmiszergazdaságban. AVA Konferencia, Debrecen, (CD lemezen) 1-11. p.
- Fertő I. – Hubbard, J. L. (2001): Competitiveness and comparative advantage in Hungarian agriculture. MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpont, Műhelytanulmányok, 2001/1. sz. Budapest
- Fertő I. (2002): A komparatív előnyök mérése. MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpont, Műhelytanulmányok, 2002/7. sz. Budapest
- Fertő I. – Tóth J. (2012): Piaci kapcsolatok és innováció az élelmiszergazdaságban. Aula Kiadó Kft., Budapest, 230. p.
- Findrik M. (2019): Ezekről a tényezőktől függ Magyarország versenyképessége. CEU Üzleti Kar, 1-4. p. [https://hvg.hu/brandchannel/ceubusiness\\_20160805\\_tudunke\\_tartosan\\_novekedni\\_ve..2019.12.23](https://hvg.hu/brandchannel/ceubusiness_20160805_tudunke_tartosan_novekedni_ve..2019.12.23).
- Forgácsné Kovács E. – Törökné Matits Á. (1986): A gazdasági elemzések sztochasztikus módszerei. II. Gazdasági adatrendszerek struktúrájának elemzése. Tankönyvkiadó, Budapest
- Fülöp Gy. (2004): Kisvállalati gazdálkodás. Aula Kiadó Budapest,
- Gault, F. (2010): Innovation Strategies for a Global Economy: Development, Implementation, Measurement and Management. Edward Elgar Publishing, Cheltenham
- Gazdag L. (2000): Versenyképes agrártermelés és a régió versenyképessége. In: Farkas – Lengyel: Versenyképesség – regionális versenyképesség. JATEPress Szeged, 35-38. pp.
- Gibbs, B. T. – Givert, D. – Persival, D. – Shelton, R. (2009): Global Innovation Trends Study 2009. Innovating in a Crisis. PDMA-PRTM Management Consultants
- Glósz és Társa (2016): Az innováció a gyakorlatban. PPT előadás, 1-17 dia
- GNP Group (2010): SME's Challenge in Talent War. <http://www.gmprecmit.com/pdf/KC/SEMEchallenge.pdf>
- Görög M. (2003): A projektvezetés mestersége. Aula Kiadó Budapest,
- Grauwe, P. De (2017): The Limits of the Market, Oxford University Press
- Guzi, M. – Kahanec, M. – Mýtna Kureková, L. (2018): How Immigration Grease Is Affected by Economic, Institutional, and Policy Contexts: Evidence from EU Labor Markets. Kyklos Vol. 71. No. 2. 213-243. pp.
- Hall, P. – Soskice, D. (eds.) (2001): Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage. Oxford: Oxford University Press. <http://dx.doi.org/10.1093/0199247757.001.0001>.
- Hámori B. – Szabó K. (szerk.) (2012): Innovációs verseny. Esélyek és korlátok. Aula Kiadó Kft. Budapest, 484. p.
- Harangozó G. (2015): Gazdasági és pénzügyi nevelés. In: Kormos J. – Pálvölgyi F. (szerk.) A köznevelés céljai és fejlesztési területe: a Nemzeti Alaptanterv szemléletének tükrében. Pedagógiai tanulmányok 276. p. Budapest PPKE BTK, 205-229. pp.

- Hárs Á. (2018): Növekvő elvándorlás – lehetőségek, remények, munkaerőpiaci hatások. In: Kolosi T. – Tóth I. Gy. (szerk.) Társadalmi riport – 2018. TÁRKI Budapest, 81-101. pp.
- Haskel, J. – Westlake, S. (2017): Capitalism without Capital: The Rise of the Intangible Economy. Princeton University Press
- Heckscher E. F. (1991): The effect of Foreign Trade on the Distribution of Income Stockholm
- Holicza P. (2016): A magyar kkv szektor helyzete nemzeti és nemzetközi szinten. Vállalkozás-fejlesztés a XXI. században, Budapest, 147-162. pp.
- Holló E. – Marselek S. (2016): A kkv-k helyzete, versenyképessége, szerepük és lehetőségeik. In: Kulcsár L. – Resperger R. (szerk.): Európai Gazdaság és Kultúra = Europe Economy and Culture Nemzetközi Tudományos Konferencia Sopron, 2016. november 10 = International Scientific Conference. Tanulmánykötet, 1070. p. Konferencia helye, ideje: Sopron, Magyarország, 2016. 11. 10. Sopron Nyugat-magyarországi Egyetem Kiadó, 162-169. pp.
- Holló E. – Marselek S. (2017): A kkv-k helyzete, versenyképesség, innováció a XXI. század gazdaságában – „Válogatás a Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar oktatóinak tanulmányaiból” című kari tanulmánykötet. Eszterházy Károly Egyetem, Tudományos tanácskozás, Magyar Tudomány Ünnepe Eger, 2016. november 8. (megjelent 2017) 167-182. pp.
- Hurta H. (2013): A versengő és kooperatív vezetői attitűd a magyar kis- és középvállalkozások körében. PhD értekezés, Szent István Egyetem, Gazdálkodás és Szervezéstudományok Doktori Iskola Gödöllő, 251. p.
- Huston, L. – Sakkab, N. (2006): Connect and Develop: Inside Procter & Gamble's New Model for Innovation, Harvard Business Review, Vol. 84. No. 3. March. 56-68. pp.
- IMD (2011): World Competitiveness Yearbookk. [www.ind.org/research/publications/wcy/World-Competitiveness-Yearbook-Results#](http://www.ind.org/research/publications/wcy/World-Competitiveness-Yearbook-Results#)
- Immelt, J. R. – Govindarajan, V. – Trimble, C. (2009): How FE Is Disrupting Itself. Harvard Business Review, The Magazine, October
- Impullitti, G. – Licandro, O. (2009): Trade, Firm Selection, and Innovation: the Competition Channel. Preliminary draft: May Spanish Ministry of Education European University Institute
- Imreh Sz. – Lengyel L. (2003): A kis- és középvállalkozások regionális hálózatainak főbb jellemzői. In: Ipari parkok fejlődési lehetőségei: regionális gazdaságfejlesztés, innovációs fogalmak és klaszterek. (szerk.: Búzás N. – Lengyel I.) SZTE GTK, JATEPress Szeged, 154-174. pp.
- Innovációs és Technológiai Minisztérium (2019): A magyar mikro-, kis- és középvállalkozások megerősítésének stratégiája 2019-2030. Budapest, 1-140. p.
- IUS (2012): Innovation Union Scoreboard, 2011. Maastricht Economic and Social Research Institute on Innovation and Technology (UNU-MERIT), February 7.
- Iványi A. Sz. – Hoffer I. (1999): Innováció a gazdálkodásban. Aula Kiadó Budapest, 1-295. p.
- Jámbor A. – Módos Gy. – Tóth J. (2008): Hazai és nemzetközi versenyképességi számítások. In: Hatékonyság a mezőgazdaságban. (szerk.: Szűcs I. – Farkasné Fekete M.) Agroinform Kiadó Budapest, 237-256. pp.
- Jarjabka A. – Lóránd B. (2010): Az innováció alapjai és megjelenési területei. Pécs, 1-129. p.
- Jóna Gy. (2013): A területi tőke fogalmi megközelítései. Tér és társadalom, 27, 1. 30-51. pp.
- Joshi, V. (2017): India's Long Road: The Search for Prosperity, Oxford University Press



- Kahanec, M. – Pytliková, M. – Zimmermann, K. P. (2016): The Free Movement of Workers in an Enlarged European Union: Institutional Underpinnings of Economic Adjustment. Megjelent: Kahanec – Zimmermann (szerk.) (2016) 1-34. p.
- Kállay L. – Kissné Kovács E. – Kőhegyi K. – Maszlag L. (2008): A kis- és középvállalkozások helyzete. Éves jelentés 2007. Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium Budapest
- Karácsony P. (2009): A versenyképesség fogalma és mérési módszerei az agrárgazdaságban. Acta Agronomica Óvárensis. 51 (1). 11. p.
- Katona J. (2006): Az innováció értelmezése a 2005. évben kiadott Osló Kézikönyv harmadik kiadása alapján. Magyar Innovációs Szövetség Budapest
- Khanvelkar, V. (2011): Reverse Innovation and the Advantages It Brings to India. [http://www.informationweek.in/Software/11-10-13/Reverse\\_innovation\\_and\\_the\\_advantages\\_it\\_brings\\_to\\_India.aspx](http://www.informationweek.in/Software/11-10-13/Reverse_innovation_and_the_advantages_it_brings_to_India.aspx)
- King, S. D. (2017): Grave New World: The end of Globalization, the Return of History. Yale University Press
- Kocsis É. – Szabó K. (2000): A posztmodern vállalat. Tanulás és hálózatosodás az új gazdaságban. Oktatási Minisztérium Budapest
- Kornai J. (2010a): Innováció és dinamizmus. Kölcsönhatás a rendszerek és a technikai haladás között. Közgazdasági Szemle, Vol. 57. No. 1, 1-36. pp.
- Kornai J. (2010b): Többséggazdaság. Tanulmány a piac elméletéről. I. rész Közgazdasági Szemle, Vol. 57. No. 11, 925-957. pp.
- Kotler P. (1967): Marketing Management. Prentice Hall Englewood Cliffs
- Központi Statisztikai Hivatal (2017): Kutatás-fejlesztés. Budapest, 1-14. p.
- Központi Statisztikai Hivatal (2018): A kis- és középvállalkozások jellemzői. 1-16. p.
- Központi Statisztikai Hivatal (2019): Helyzetkép a külkereskedelemről, 2018. Budapest, 1-30. p.
- Központi Statisztikai Hivatal (2019): Magyarország, 2018. Budapest, 1-238. p.
- Krugman P. (1994): Competitiveness: A Dangerous Obsession. Foreign Affairs, Vol. 73 (2) 28-44. pp.
- Krugman, P. (1991): Geography and Trade. MIT Press, Cambridge (MA)
- Kwak, J. (2017): Economism: Bad Economics and the Rise of Inequality, Pantheon,
- Legendijk, A. (1999): Good practices in SME cluster initiatives. Lessons from the „Core” regions and beyond. Working papers (ADAPT report). CURDS, Newcastle
- Lehota J. (2003): A magyar gabonaszektor versenyképességi potenciáljának elemzése. In: Agrárgazdaság, vidékfejlesztés és agrárinformatika az évezred küszöbén. AVA konferencia kiadványa, Debrecen
- Lengyel I. (1999): Régiók versenyképessége. (A térségek gazdaságfejlesztésének főbb közgazdasági fogalmai, alapgondolatai, tényezői az EU-ban) kézirat, JTE Gazdaságtudományi Kar, Szeged
- Lengyel I. – Deák Sz. (2002): Klaszter: a helyi gazdaságfejlesztés egyik sikeres eszköze. In: Búzás N. – Lengyel I. (szerk.) (2002): Ipari parkok fejlődési lehetőségei: regionális gazdaságfejlesztés, innovációs folyamatok és klaszterek. Szeged, SZTE GTK-JATEPress 125-153. pp.
- Lengyel I. (2002): Hálózatosodás, versenyelőnyök, regionális lehetőségek. [http://www.lea-szeged.hu/kiadvany\(Halozatosodas-versenyelonyok.htm](http://www.lea-szeged.hu/kiadvany(Halozatosodas-versenyelonyok.htm)

- Lengyel I. (2003): Verseny és területi fejlődés, térségek versenyképessége Magyarországon. JATEPress Szeged, 454. p.
- Lengyel I. (2012): Regionális növekedés, fejlődés, területi tőke és versenyképesség. In: Bajmócy Z. – Lengyel I. – Málovics Gy. (szerk.): Regionális innovációs képesség, versenyképesség és fenntarthatóság. JATEPress, Szeged, 151-174. pp.
- Lu, Y. – Tao, Z. (2009): Contract enforcement and family control of business: Evidence from China. *Journal of Comparative Economies* (Vol. 37.) 597-609. pp.
- Maddison, A. (2006): *The World Economy*, vols. 1. and 2., Paris, OECD Development Centre
- Magda S. – Marselek S. – Magda R. (2017): Az agrárgazdaságban foglalkoztatottak képzettsége és a jövő igénye. *Gazdálkodás* 61. évf. 5. sz. 437-458. pp.
- Magyar Nemzeti Bank (2019): A versenyképesség mérésének módszertana. Budapest, 1-24. p.
- Majoros P. (2004): A kutatómódszertan alapjai. Perfekt Tanácsadó, Oktatási és Kiadási Rt. Budapest, 1-250. p.
- Márkus G. (2011): Mikro (vállalati) szintű adatokra alapozott versenyképesség-mérés. Pécs, PhD értekezés ([http://www.gphd.ktk.pte.hu/files/tiny\\_mce/File/Vedes/Markus/Gabor\\_tezisfuzet.pdf](http://www.gphd.ktk.pte.hu/files/tiny_mce/File/Vedes/Markus/Gabor_tezisfuzet.pdf))
- Marselek S. (2008): Alkalmazkodó technológiai rendszerek. In: Szűcs I. (szerk.): Hatékonyság a mezőgazdaságban. Agroinform Kiadó Budapest, 147-199. pp.
- Marselek S. – Szűcs Cs. (2017): Versenyképesség és innováció szerepe és értékelése Magyarországon. előadás Eszterházy Károly Egyetem Gyöngyösi Campus, Tudomány Napja
- Martin, R. I. – Osberg, S. (2007): Social entrepreneurship – The Case for Definition. *Stanford Social Innovation Review* Spring, 29. p.
- Meyer – Stamer J. (2008): Systemic Competitiveness and Local Economic Development ([http://www.meyer-stamer.de/2008/Systemic+LED\\_SouthAfrica.pdf](http://www.meyer-stamer.de/2008/Systemic+LED_SouthAfrica.pdf))
- Módos Gy. (2003): A versenyképesség összetevői és mérése. Agrárgazdaság, Vidékfejlesztés és Agrárinformatika, Nemzetközi Konferencia, (CD lemezen) 1-10. p.
- Módos Gy. (2004): A versenyképesség összetevői és mérési módszerei a hús-termékpályán. Agroinform Kiadó Budapest,
- Módos Gy. (2006): Versenyképesség és hatékonyság összefüggései. X. Nemzetközi Agrárökonómiai Tudományos Napok Gyöngyös, (CD lemezen) 1-5. p.
- Muraközy L. (2016): *Államok kora*. Akadémiai Kiadó Budapest,
- Nagy B. (2019): A versenyképesség és a társadalmi haladás Magyarországon néhány kiemelt nemzetközi kutatás alapján. In: Csath M. (szerk.): A versenyképesség-mérés változásai és új irányai. Dialóg Campus Kiadó Budapest, 85-116. pp.
- Némethné Gál A. (2009): A kis- és középvállalkozások versenyképessége. Széchenyi István Egyetem Győr, PhD értekezés, 1-241. p.
- OECD (2009a): *OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2009*, OECD
- OECD (2009b): *The impact of the Global Crisis on SME and Entrepreneurship Financing and Policy Responses*. OECD, Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development, Paris
- OECD (2011): *OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2011*, OECD Publishing – online version, Paris
- OECD (2016): *Measuring Science, Technology and Innovation*. OECD Publishing, Paris
- Ohlin B. (1981): *Interregionális és nemzetközi kereskedelem*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Budapest, 351. p.

- Ordanini, A. – Parasuraman, A. (2012): *Service Innovation Viewed through a Service-Dominant-Logic Lens: A Conceptual Framework and Empirical Analysis*.
- Pakucs J. – Papanek G. (szerk.) (2006): *Innováció menedzsment kézikönyv*. Magyar Innovációs Szövetség Budapest, 1-233. p.
- Palotai D. – Virág B. (2017): *Versenyképesség és növekedés*. MNB Budapest, 120. p.
- Palotai D. – Virág B. (szerk.) (2019): *Versenyképességi program 330 pontban*. MNB Budapest, 1-217. p.
- Palotai D. (szerk.) (2016): *Versenyképességi jelentés*. Magyar Nemzeti Bank Budapest, 120. p.
- Patik R. – Deák Sz. (2005): *Regionális klaszterek feltérképezése a gyakorlatban*. Tér és Társadalom, 19. évf. 2005/3-4. 139-158. pp.
- Paul, A. Samuelson – William D. Nordhaus (1992): *Közgazdaságtan III. Alkalmazott közgazdaságtan a mai világban*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Budapest
- Perez, C. (2009): *Technological revolutions and techno-economic paradigms*. Tallin. TOC/TUT Working Paper No. 20.
- Pollitt, C. – van Thiel, S. (2007): *The Management and Control of Executive Agencies: An Anglo-Dutch Comparison*, In: Pollitt, C. – van Thiel, S. – Homburg, V. (eds.): *New Public Management in Europe. Adaptation and Alternatives*. Palgrave Macmillan, New York, 52-70. pp.
- Poreisz V. (2018): *A területi és vállalati versenyképesség összefüggései a magyar nagyvárosok példáján*. PhD értekezés, Győr, 167. p.
- Porter M. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. The Free Press, New York
- Porter, A. L. – Roessner, J. D. – Newman, N. C. – Jun, X. Y. (2002): *Indicators of Technology Based Competitiveness of 33 Countries*. Summary Report, Atlanta, TPAC, Georgia Institute of Technology, final report to National Science Foundation.
- Porter, M. (1980): *Competitive Strategy*. Free Press, N. Y.
- Porter, M. E. (1994): *The Rolle of Location in Competition*. *Journal of the Economics of Business*, 1. 35-39. pp.
- Porter, M. E. (1998): *Clusters and the New Economics of Competition*. *Harvard Business Review*, 6. 77-90. pp. (magyarul: *Regionális üzletági központok – a verseny új közgazdaságtana*. *Harvard Business Manager* 1994/4. sz. 6-19. pp.
- Porter, M. E. (2000): *Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy*. *Economic Development Quarterly* (No. 1) 15-34. pp.
- Porter, M. E. (2001): *Clusters of Innovation: Regional Foundations of U.S. Competitiveness*. Council of Competitiveness, Washington
- Powell, W. W. – Gianella, E. (2010): *Collective Innovation and Innovators Net Work*. In: Hall, B. H. – Rosenberg, N. (eds.) *Handbook of the Economics of Innovation*. Chapter 13. Vol. 1. North Holland, 575-605. pp.
- ProInno Europe (2012): *Innovation Union Scoreboard 2011*. The Innovation Union's Performance Scoreboard for Research and Innovation. 7. February
- Puccio, G. J. – Cabra, J. F. (2010): *Organizational Creativity*. In: Kaufman, J. C. – Stenberg, R. J. (eds.): *The Cambridge Handbook of Creativity*, Cambridge Press, 145-170. pp.
- R. Hausmann – C. A. Hidalgo et al. (2017): *The Atlas of Economic Complexity* Harvard Kennedy School, 1-91. p.

- Ricardo D. (1991): A politikai gazdaságtan és az adózás alapelvei. Közgazdasági és Jogi Kiadó Budapest, 564. p.
- Root F. R. (1990): International Trade and Investment (szerk.) College Division South-Western Publishing Co Cincinnati Ohio
- Rosenfield, S. A. (2002): Just Clusters – Economic development strategies that reach more people and places. Regional Technologies Strategies, Inc.
- Sachwald, F. (1991): La competitivite europeene: nations et enterprises. Rapport Ramses, Paris
- Samuelson, P. A. – Nordhaus, W. D. (1990): Közgazdaságtan. KJK Kerszöv, Budapest
- Scharmer, C. O. (2000): Organizing Around Not-Yet-Embodied Knowledge. In Krogh, G. – Nonaka, I. – Nishiguchi, T. (eds): Knowledge Creation. McMillan Press, London, 36-59. pp.
- Schumpeter, J. A. (1939): Business Cydes. A Theoretical Historial, and Statistical Analysis of the Capitalist Process. McBrawk-Hill Book Company Inc, New York
- Schüller, A. (2000): Zur Frage der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften. Universität Marburg Arbeitspapier, 34. p.
- Shen, J. (2004): Urban competitiveness and urban governance in the globalizing word. Asion Geographer, 23. 1-2. 19-36. pp.
- Somogyi M. (2009): A vállalati versenyképesség modellje (VVM) mint a vállalati versenyképesség mérésének új módszere. PhD értekezés, Miskolci Egyetem
- Stam, E. (2010): Growth beyond Gibrat: firm growth processes and strategies Small Business Economies (Vol. 35) 129-135. pp.
- Steffen, W. – Stephan, J. (2008): The role of human Capital and managerial skills in explaining productivity gaps between east and west. Eastern European Economies (Vol. 26)
- Szentes T. (1999): Világgazdaságtan. Elméleti és módszertani alapok. Aula Kiadó Budapest, 555. p.
- Szentes T. (2012): A nemzeti versenyképesség fogalma, mérése és ideológiája. Magyar Tudomány, a Magyar Tudományos Akadémia folyóirata, 2012. június 5.
- Szentesi L. – Hollósi Zs. (2012): A versenyképesség értelmezésének aktualizálása. LIV. Georgikon Napok, Keszthely, 455-464. pp.
- Szilágyi I. (2008): A versenyképesség mérése a nemzetközi összehasonlítások módszertanának tükrében. Statisztikai Szemle. 86. évf. 1. sz. 6. p.
- Szűcs Cs. (2014): Foglalkoztatás, versenyképesség a Gyöngyösi Kistérségben. PhD értekezés Gödöllő, 224. p.
- Szűcs I. (2003): A mezőgazdaságunk nemzetközi versenyképessége szervezési, piaci, regionális és környezeti tényezői vizsgálatának módszere. In: Agrárgazdaság, vidékfejlesztés és agrárinformatika az évezred küszöbén. AVA konferencia kiadványa, Debrecen
- Szűcs I. (szerk.) (2008): A tudományos megismerés rendszertana. Budapest, 1-272. p.
- Takács-György K. – Takács I. (2011): Global challenges and local answers by the smes in the nort hungarian region – role of strategic thinking. STUDIA UBB NEGOTIA, LVI, 4. 2011. 53-67. pp.
- Tapscott, D. – Williams, A. D. (2007): Wikinómia. Hogyan változtat meg mindent a tömeges testreszabás. HVG Könyvek Budapest
- The World Bank (2018): [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)
- Tirole, J. (2017): Economics for the Common Good, translated by Steven Rendall, Princeton

- Toon O. – Zéman, Z. – Gácsi, R. (2014): The theory of bank controlling. In: Controller Info Studies: Copy & Consulting and Unio Publishing, Budapest, 220. p.
- Tőkés L. (2019): A Magyarországra áramló külföldi működő tőke ciklikus viselkedése. Statisztikai Szemle, 97. évf. 4. sz. 387-408. pp.
- Török Á. (2007): Verseny és szabályozás, a versenyképesség egyes jogi és szabályozási feltételei Magyarországon. Közgazdasági Szemle. LIV. évf. 2007. dec. 1066-1084. pp.
- Török Á. – Csuka Gy. (2016): Gátfutás ólomcsizmában. (Szabályozás és versenyképességi feltételek a magyar gazdaságban) In: Muraközi L. (szerk.): 20 év múlva. Vissza a jövőbe. Akadémiai Kiadó Budapest,
- Török T. – Vajda A. – Zsarnóczai J. S. (2015a): Az akkreditív ügylet résztvevői. Copy & Consulting Kft. Budapest, 24-29. pp.
- Török T. – Vajda A. – Bahaa Asmi (2015b): International cooperation for sustainable economic growth (Nemzetközi együttműködés a fenntartható gazdasági növekedésért) Gazdálkodás és Menedzsment Tudományos Konferencia, Kecskemét, 558-562. pp.
- Török T. – Vajda A. – Zsarnóczai J. S. (2015c): Role of East Asia and China in the world-wide FDI flow (Kelet-Ázsia és Kína szerepe a nemzetközi méretű külföldi közvetlen beruházások terén) Gazdálkodás és Menedzsment Tudományos Konferencia, Kecskemét, 563-567. pp.
- Truman, E. (2011): Sovereign Wealth Funds: Is Asia Different? Washington DC, Petersen Institute for International Economics, Working Paper No. 11-12. June
- UNCITRAL (United Nations Commission on International Trade Law) (2005): Legislative Guide on Insolvency Law. Online. Available [http://www.uncitral.org/pdf/english/tests/insolven105-80722\\_Ebook.pdf](http://www.uncitral.org/pdf/english/tests/insolven105-80722_Ebook.pdf) (accessed 1 October 2012)
- United Nations (2010): 2010 évi jelentés a világ társadalmi helyzetéről. <https://www.un.org/development/desa/dspd/world-social-report/2010-2.html>
- Underhill, G. (2006): Theorizing Governance in a Global Financial System, In: P. Mooslechner, H. Schuberth and B. Weber (eds.) The Political Economy of Financial Market Regulation: The Dynamics of Inclusion and Exclusion, Cheltenham, Edward Elgar.
- Vajda A. – Török T. – Szabó Z. I. (2015): Az akkreditív ügylet jogviszonyai. Controller Info III. évf. 4. sz. 2015. szeptember, 47-53. pp.
- Vajda A. – Török T. (2015): A franchise rendszer hazai alkalmazása és a vállalati rugalmasság. Multidiszciplináris kihívások, sokszínű válaszok, 5. kötet, 2 rész. On-line tanulmánykötet, [www.ecosym.wix.com/kvik](http://www.ecosym.wix.com/kvik), BGF Budapest, 105-115. pp.
- Vakhal P. (2016): A hozzáadott érték kereskedelem tendenciái az OECD országokban. Kopint-Tárki, Konjunktúra Kiadó Intézet Budapest, [www.kopint-tarki.hu](http://www.kopint-tarki.hu) 54. p.
- Világbank (2018): Global Innovation Index
- Vinogradov Sz. (2019): A versenyképesség puha tényezői, számbavételének módszertani kérdései. In: Csath M. (szerk.): A versenyképesség-mérés változásai és új irányai. Dialóg Campus Kiadó Budapest, 121-135. pp.
- Vizdák K. (2008): A diszkriminancia analízis. Alkalmazott statisztika (szerk.: Szűcs I.) Budapest, 477-496. pp.
- World Economic Forum (2018): The Global Competitiveness Report, 671. p.
- WIR (World Investment Report) (2014): Investing in SDGs? An Aciton Plan

Zimmermann, K. F. (2016): Refugee and Migrant Labor Market Integration: Europe in Need of a New Policy Agenda, Princeton University and UNU-MERIT Draft. EUI Conference on the Integration of Migrants and Refugees, szeptember 29-30.

Internet: <https://www.econom.hu/nemzetkozi-cserearnyok> 2019.07.24.

Internet: <https://www.vg.hu/velemenyelemzes/kereskedelmi-egyenleg-es-versenykepesseg-2-..> 2019.07.25.

Internet: <https://www.kshu.docs/hun/eurostat:tablak.tabl/tet00028.html> 2019.08.03.

Internet: [file://F:/1\\_3\\_1\\_%kutatás,\\_kísérleti\\_fejlesztés\\_innováció](file://F:/1_3_1_%kutatás,_kísérleti_fejlesztés_innováció) 2019.01.23.

Internet: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> 2019.01.20.


## M2. Európa 2020: áttekintés

### I. MELLÉKLET – EURÓPA 2020: ÁTTEKINTÉS

KIEMELT CÉLKITŰZÉSEK		
INTELLIGENS NÖVEKEDÉS	FENTARTHATÓ NÖVEKEDÉS	INKLUZÍV NÖVEKEDÉS
<p><b>INNOVÁCIÓ</b></p> <p>Az „Innovatív Unió” elnevezésű kiemelt kezdeményezés célja a kutatás és az innováció keretfeltételeinek javítása és finanszírozási forrásainak bővítése az innovációs lánc megerősítése és a beruházások Unió-szerte megvalósítandó növelése érdekében.</p> <p><b>OKTATÁS</b></p> <p>A „Mozgásban az ifjúság” elnevezésű kiemelt kezdeményezés célja az oktatási rendszerek teljesítményének és az európai felsőoktatás nemzetközi vonzerejének növelése.</p> <p><b>DIGITÁLIS TÁRSADALOM</b></p> <p>Az „Európai digitális menetrend” elnevezésű kiemelt kezdeményezés célja a nagy sebességű internethálózat bővítésének felgyorsítása és az egységes digitális piac előnyeinek kamatoztatása a háztartások és a vállalkozások számára.</p>	<p><b>ÉGHAJLAT, ENERGIA ÉS MOBILITÁS</b></p> <p>Az „Erőforrás-hatékony Európa” elnevezésű kiemelt kezdeményezés célja a gazdasági növekedés és az erőforrások felhasználásának szétválasztása, a gazdaság szén-dioxid-mentesítése, a megújuló energiaforrások növekvő mértékű alkalmazása, a közlekedési ágazat modernizálása és az energiahatékonyság elősegítése.</p> <p><b>VERSENYKÉPESSÉG</b></p> <p>Az „Iparpolitika a globalizáció korában” elnevezésű kiemelt kezdeményezés célja a vállalkozások – különösen a kkv-k – üzleti környezetének javítása és a világszinten versenyképes, erős és fenntartható ipari bázis kialakításának támogatása.</p>	<p><b>FOGLALKOZTATÁS ÉS KÉSZSÉGEK</b></p> <p>Az „Új készségek és munkahelyek menetrendje” elnevezésű kiemelt kezdeményezés célja a munkaerőpiacok modernizálása a munkavállalók mobilitásának fokozása és az egész életen át tartó készségfejlesztés révén, a munkaerő-piaci részvétel ösztönzése és a munkaerő-piaci kínálat és kereslet jobb összehangolása érdekében.</p> <p><b>SZEGÉNYSÉG ELLENI KÜZDELEM</b></p> <p>A „Szegénység elleni európai platform” elnevezésű kiemelt kezdeményezés célja olyan társadalmi és területi kohézió biztosítása, ahol a növekedés és a munkahelyteremtés előnyeit széles körben megosztják, a szegénységben és társadalmi kirekesztettségben élők pedig méltóságban, a társadalom aktív tagjaiként élhetnek.</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– A foglalkoztatás szintjének a jelenlegi 69 %-ról legalább 75 %-ra növelése a 20–64 évesek körében.</li> <li>– A K+F beruházások mértékének a GDP 3 %-ára történő emelését kitűző cél megvalósítása, elsősorban a magánszektor K+F beruházásaira érvényes feltételek javításával; az innováció mérésére alkalmas új mutató kidolgozása.</li> <li>– Az üvegházhatású gázok kibocsátásának legalább 20 %-os csökkentése az 1990-es szinthez képest, vagy megfelelő feltételek esetén a kibocsátás 30 %-os csökkentése; a megújuló energiaforrások arányának 20 %-ra történő növelése a végso energiafogyasztásban, valamint az energiahatékonyság legalább 20 %-os növelése.</li> <li>– Az iskolából kimaradók arányának a jelenlegi 15 %-ról 10 %-ra csökkentése, és a felsőoktatási végzettséggel rendelkezők arányának 31 %-ról legalább 40 %-ra növelése 2020-ig a 30–34 éves korosztály körében.</li> <li>– Az országos szegénységi küszöbök alatt élő európaiak számának 25 %-os csökkentése, 20 millió ember kiemelése a szegénységből.</li> </ul>		

### M3. Az Európa 2020 stratégia felépítése

#### 2. MELLÉKLET – AZ EURÓPA 2020 STRATÉGIA FELÉPÍTÉSE

<p><b>Általános intézményi szerkezet</b></p>	<p>Az EU politikai prioritásainak, köztük az EU által 2020-ig elérendő és nemzeti célkitűzésekkel lefordítandó <b>kiemelt célkitűzéseknek</b> a hatókörét megállapító <b>integrált iránymutatások</b></p>	
<p><b>Megvalósítás</b></p>	<p><b>Országjelentések:</b></p> <p><b>Cél:</b> segíteni a tagállamokat a válságintézkedések visszavonására irányuló stratégiájuk kidolgozásában és végrehajtásában a makroökonómiai stabilitás helyreállítását, a nemzeti szűk keresztmetszetek azonosítását és a nemzetgazdaságok fenntartható növekedési és államháztartási pályára történő visszaállítását érdekében.</p> <p><b>Megközelítés:</b> az egyes tagállamok előtt álló főbb makroökonómiai kihívások alaposabb értékelése, figyelemmel a más tagállamokat és szakpolitikai területeket érintő esetleges továbbgyűrűző hatásokra.</p>	<p><b>Tematikus megközelítés:</b></p> <p><b>Cél:</b> az uniós szinten jóváhagyott kiemelt célkitűzések megvalósítása uniós és nemzeti szintű konkrét fellépések révén.</p> <p><b>Megközelítés:</b> az ágazati tanácsi formációk stratégiai szerepet kapnak a jóváhagyott célkitűzések megvalósítása felé tett előrelépés nyomon követésében és áttekintésében.</p>
<p><b>Eszközök:</b> a tagállamok stabilitási és konvergenciaprogram keretében benyújtott jelentései, amelyeket a stabilitási és konvergenciaprogramhoz tartozó véleményekben az államháztartási politikára vonatkozó, az átfogó gazdaságpolitikai iránymutatásokban pedig a makrogazdasági egyensúlytalanságokra és a növekedést akadályozó szűk keresztmetszetekre vonatkozó, egymástól elkülönült, ám összehangolt ajánlások követnek (121. cikk (2) bekezdés).</p>		<p><b>Eszközök:</b> a tagállamok jelenlést készítenek egyszerűsített nemzeti reformprogramjukról, amelyben bemutatják a növekedést gátló szűk keresztmetszeteket és a kitűzött célok tekintetében elért előrehaladást; a jelentéseket uniós szintű szakpolitikai tanácsok követik, amelyek az átfogó gazdaságpolitikai iránymutatások (121. cikk (2) bekezdés) és a foglalkoztatási iránymutatások (148. cikk) keretében megfogalmazódó ajánlások formáját öltik.</p>



## M4. A kis- és középvállalatok versenyképességének komplex modellje

		Feltételek, hatótényezők (ex ante)			Belső	Eredmények (ex post)
		Külső				
Input oldal	Környezet	Szereplők	Verseny	Működőképesség	Változóképesség	Input oldali eredmények
	Output oldal	<p><b>Input feltételek</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Természeti adottságok</li> <li>• Humán erőforrás</li> <li>• Tőkeforrások</li> <li>• Infrastrukturális adottságok (IKT logisztika, stb.)</li> </ul>	<p><b>Kapcsolódók és támogatók</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Szállítók minősége és alkupozíciója</li> <li>• Támogatók jelenléte</li> <li>• Klaszteresedés jellemzői</li> </ul>			
	<p><b>Keresleti feltételek</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kereslet mennyisége és kifinomultsága</li> <li>• Fogyasztók és felhasználók igényei</li> <li>• Fogyasztóvédelmi és egyéb előírások</li> </ul>	<p><b>Keresleti feltételek</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vevők alkupozíciója</li> <li>• Klaszteresedés jellemzői</li> </ul>	<p><b>Stratégia és versengés</b></p> <p>Vevőkért folyó verseny erőssége:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Versenytársakkal</li> <li>• Új belépők fenyegetése</li> <li>• Helyettesítő termékek fenyegetése</li> </ul>	<p><b>Változóképesség</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Piaci kapcsolatok</li> <li>• Alkalmazottak képzettsége</li> <li>• Menedzsment felkészültsége</li> <li>• Döntési/működési módszerek</li> <li>• K+F és innováció</li> </ul>	<p><b>Piaci teljesítmény</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Belföldi piaci részesedés és árbevétel</li> <li>• Exportpiaci részesedés és árbevétel</li> </ul>	
						<p><b>Jövedelmezőség</b></p>

Forrás: Némethné Gál A., 2009.

## M5. A cserearány változásai

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
	Cserearány (export/import)											
EU-28	100,0	97,1	106,6	100,0	93,8	92,3	94,9	97,3	102,5	106,8	103,3	100,3
Euróóóna (19ország)	103,1	99,0	105,5	100,0	95,2	94,2	96,1	98,9	103,8	106,8	103,7	101,5
Belgium	102,5	99,6	101,5	100,0	97,9	96,9	97,1	97,6	98,7	99,9	98,8	97,2
Bulgária	97,2	97,6	99,2	100,0	98,8	99,2	98,6	99,4	103,3	104,5	102,6	101,4
Csehország	100,7	98,9	101,9	100,0	99,5	98,6	99,0	100,0	100,7	101,9	100,3	100,8
Dánia	100,6	101,0	99,4	100,0	100,0	101,4	101,8	100,0	100,8	100,5	100,2	99,6
Németország	99,0	97,0	102,5	100,0	97,1	96,4	98,6	101,1	104,0	106,3	104,4	103,2
Észtország	99,4	96,9	100,8	100,0	98,8	96,5	97,0	96,4	96,4	98,1	97,1	97,2
Írország	96,2	95,1	98,2	100,0	94,5	93,1	91,7	90,7	95,5	96,6	93,6	89,3
Görögország	103,7	101,5	98,4	100,0	100,6	97,9	98,2	98,6	100,7	99,3	99,9	99,3
Spanyolország	101,9	98,6	103,4	100,0	95,9	94,6	94,9	94,7	98,2	99,4	97,9	96,5
Franciaország	102,9	100,7	103,4	100,0	96,7	95,9	95,4	95,6	98,1	97,7	95,9	94,8
Horvátország	100,3	98,9	99,1	100,0	100,2	98,9	98,0	98,7	99,6	98,6	97,5	96,0
Olaszország	102,9	99,8	104,5	100,0	96,9	97,1	99,8	102,9	105,7	108,5	105,5	103,9
Ciprus	103,5	108,0	98,9	100,0	98,4	95,6	94,2	94,4	94,6	92,3	92,5	95,4
Lettország	101,8	97,8	97,6	100,0	98,8	96,1	97,3	97,7	98,9	100,6	99,4	101,3
Litvánia	104,5	101,2	102,3	100,0	99,3	99,2	99,8	102,0	104,2	105,1	104,5	103,1
Luxemburg	106,6	103,0	103,9	100,0	97,6	94,3	93,9	92,0	95,0	92,7	91,6	89,2
Magyarország	95,9	95,1	97,8	100,0	100,6	100,2	102,3	102,7	103,7	104,8	105,7	105,5
Málta	80,8	83,7	93,9	100,0	103,5	90,8	95,2	95,3	105,3	107,0	98,7	99,5
Hollandia	104,8	102,4	103,6	100,0	100,0	99,4	99,9	101,3	102,2	102,7	101,9	102,0
Ausztria	103,3	100,6	102,5	100,0	97,0	95,8	96,1	96,0	96,7	97,0	95,5	94,0
Lengyelország	100,7	99,0	102,3	100,0	97,6	95,9	96,7	96,8	98,4	98,6	97,2	96,2
Portugália	100,7	97,1	101,6	100,0	98,3	97,9	99,5	100,8	103,8	104,6	103,3	102,4
Románia	99,0	98,4	99,4	100,0	100,6	100,2	99,5	99,1	100,9	101,1	98,9	98,6
Szlovénia	101,4	99,7	103,5	100,0	98,4	97,7	98,6	99,1	100,1	100,4	99,3	98,3
Szlovákia	105,3	101,5	104,5	100,0	99,2	97,7	97,3	99,7	99,3	100,8	102,5	102,8
Finnország	103,3	99,0	101,3	100,0	96,9	95,6	96,9	97,8	102,1	101,7	99,9	98,6
Svédország	101,0	99,1	100,6	100,0	97,7	96,8	96,5	96,6	97,2	96,8	95,1	94,6
Nagy-Britannia	101,1	101,3	99,9	100,0	98,3	97,4	98,7	96,7	94,1	95,9	96,8	96,6

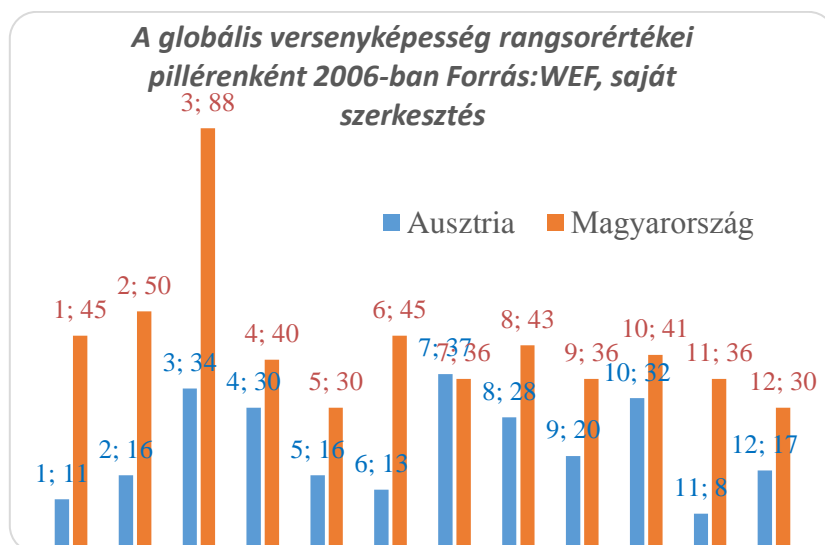
Forrás: [https://www.ksh.hu/docs/hun/eurostat\\_tablak/tab1/tet00028.html](https://www.ksh.hu/docs/hun/eurostat_tablak/tab1/tet00028.html) 2019.08.03.

## M6. Áralakulás (2003-2018) és cserearány változás

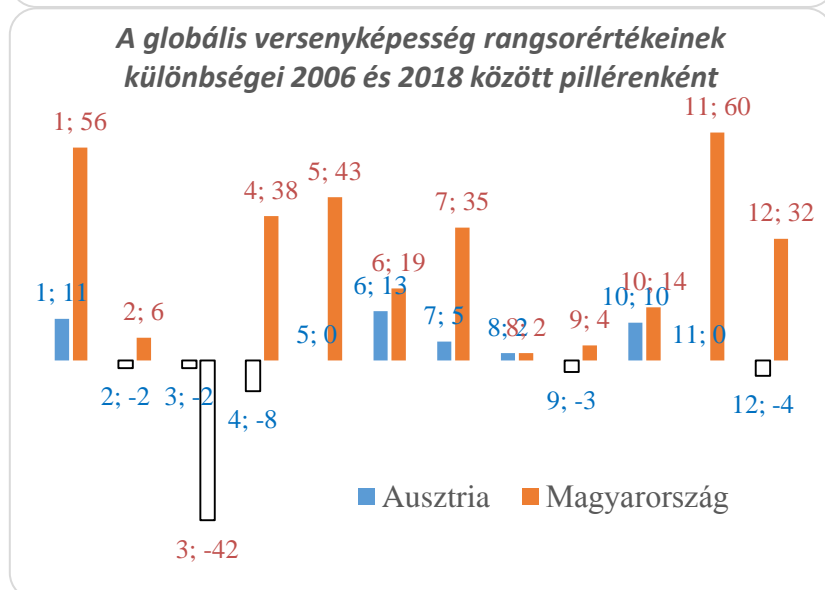
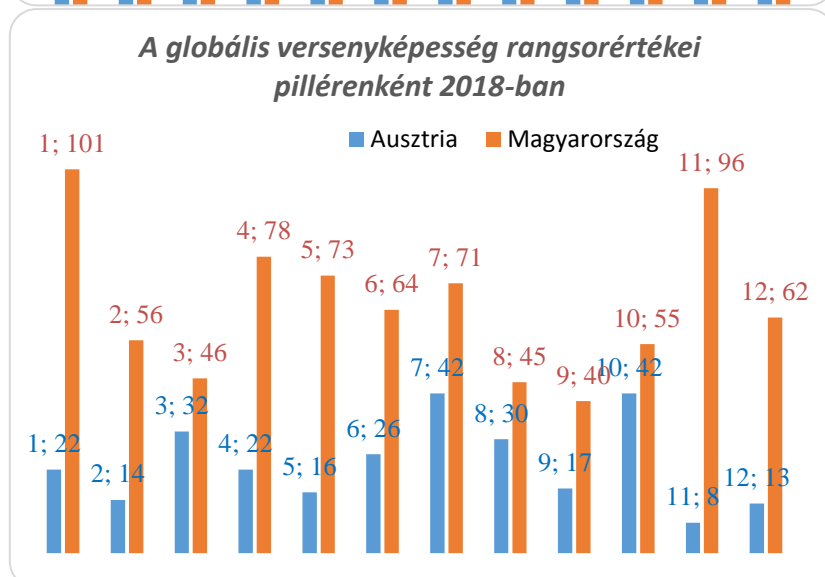
▼ Módszertan																
A <b>cserearány</b> az export- és az importárindex hányadosa. A cserearány-mutató azt jelzi, hogy egységnyi importért a beszámolási időszakban hány százalékkal több vagy kevesebb exportárut kellett értékesíteni, mint a bázisidőszakban. Előbbi esetben a mutató értéke 1-nél kisebb, az utóbbiban pedig 1-nél nagyobb.																
A <b>fogyasztóiár-index</b> jelzi az infláció, a „pénzromlás” mértékét. A háztartások (lakosság) által saját felhasználásra vásárolt termékek és szolgáltatások árának időben bekövetkező, átlagos változását méri.																
A <b>relatív árszínvonal</b> az egyes országok árszínvonalának összehasonlítására alkalmas. Az Európai Összehasonlítási Program esetében a vásárlóerő egységéhez (PPS-hez) mért vásárlóerő-paritásnak, és az adott ország nemzeti valutája euróval szembeni éves átlagos jegybanki árfolyamának a hányadosaként számítható. A GDP egészére, vagy valamely összetevőjének szintjén lehet számítani.																
Mutató/dimenzió	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>1.2.3.1. Cserearány változása, előző év = 100,0%</b>	99,5	99,3	97,8	98,6	99,9	98,3	101,8	99,9	98,4	98,7	100,6	101,0	100,8	101,5	99,6	99,0
<b>1.2.3.2. Fogyasztóiár-index, előző év = 100,0%</b>	104,7	106,8	103,6	103,9	108,0	106,1	104,2	104,9	103,9	105,7	101,7	99,8	99,9	100,4	102,4	102,8
<i>Az egyéni fogyasztás rendeltetés szerinti osztályozása (COICOP) szerint</i>																
Élelmiszerek és alkoholmentes italok	101,5	105,7	101,7	108,2	112,0	110,5	103,9	102,8	107,3	106,0	102,7	99,2	100,6	100,3	102,6	104,0
Szeszes italok, dohányárúk	111,1	111,6	102,8	104,3	106,9	105,6	107,8	108,8	100,2	114,6	112,4	106,9	103,2	102,1	105,1	106,1
Ruházat és lábbeli	103,2	103,5	100,3	99,4	101,0	100,0	100,6	99,7	103,0	102,5	99,6	99,4	99,9	100,5	100,5	100,6
Lakásslужалтатás, víz, villamos energia, gáz és egyéb tüzelőanyagok	106,6	110,9	106,2	105,5	115,1	109,4	107,7	105,5	104,6	105,8	94,7	91,7	98,8	100,6	101,1	101,8
Lakberendezés, lakásfelszerelés, rendszeres lakáskarbantartás	100,8	101,0	99,8	98,6	101,6	100,9	103,3	101,7	100,3	103,4	100,9	99,9	100,5	100,6	100,2	101,0
Egészségügy	107,3	107,2	108,4	104,4	120,7	99,0	103,4	105,2	102,9	103,6	103,4	103,3	104,2	102,2	103,4	103,2
Közlekedés és szállítás	104,4	105,7	105,5	103,5	103,4	106,2	100,6	111,2	107,1	106,1	99,9	99,6	94,4	97,1	104,0	104,4
Távközlés	101,6	99,9	100,1	96,3	96,5	99,4	101,0	101,0	100,7	104,6	102,0	100,8	100,2	100,8	97,0	94,4
Szabadidő és kultúra	103,7	104,5	102,7	101,5	103,2	103,2	103,0	102,9	100,6	101,4	100,7	100,2	100,8	101,5	101,9	100,6
Oktatás	113,5	112,7	108,3	107,7	106,4	104,6	100,7	100,6	99,7	101,8	103,0	103,6	101,1	100,3	101,6	102,2
Vendéglátás és szálláshely-szolgáltatás	109,0	110,3	105,8	105,3	108,2	107,5	106,2	104,2	102,7	104,6	103,1	102,4	102,8	102,7	103,5	104,5
Egyéb termékek és szolgáltatások	104,6	105,5	102,8	102,5	105,0	104,1	104,5	102,2	100,9	106,7	107,9	104,1	101,5	101,0	101,4	102,3
<b>1.2.3.3. Relatív árszínvonal, EU-28 = 100,0%</b>																
a GDP szintjén	56,8	60,3	62,1	60,2	64,8	65,9	59,9	60	59,0	57,5	57,3	56,9	56,9	59,4	62,3	..
a háztartások fogyasztási kiadásai szintjén	57,4	60,8	62,4	60,1	66,4	68,5	62,8	63,4	61,9	60,6	59,4	57,9	57,7	60,1	63,0	..

Forrás: KSH, 2018.

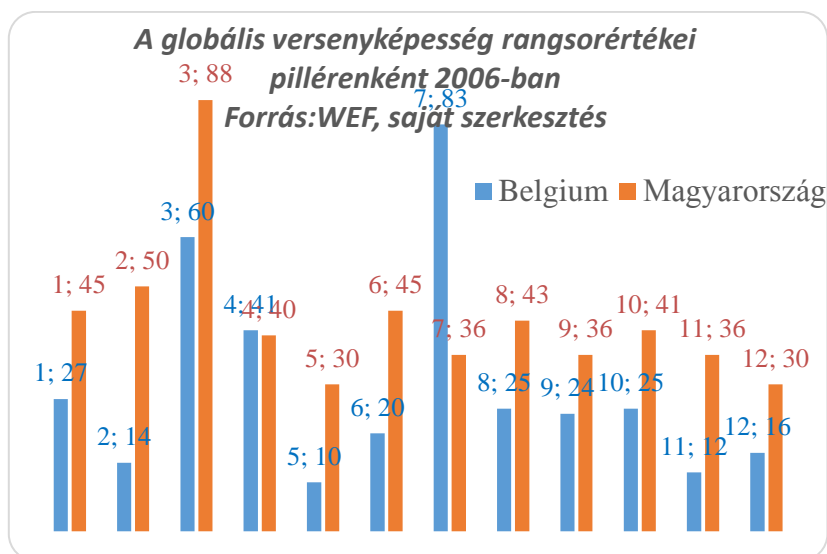
## M7. Országcsoportok (1-es csoport) Ausztria



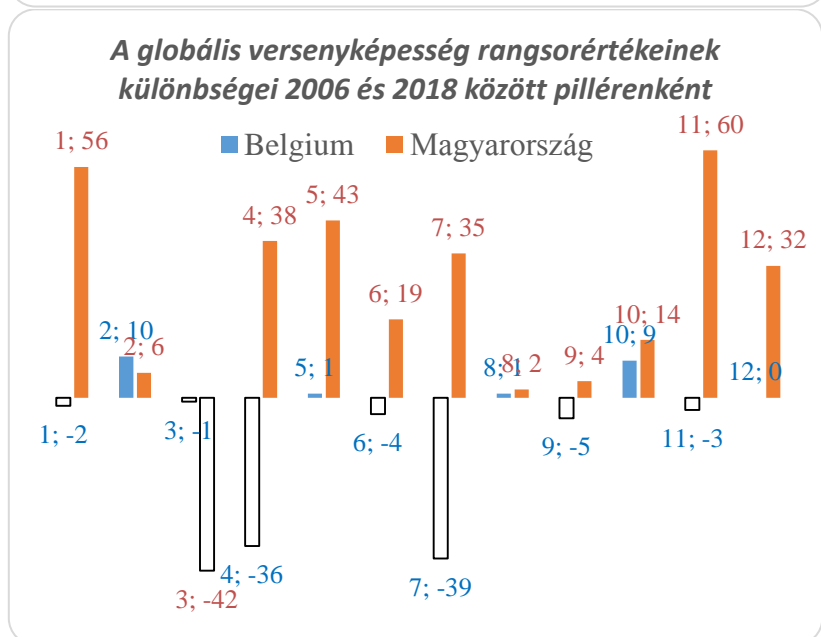
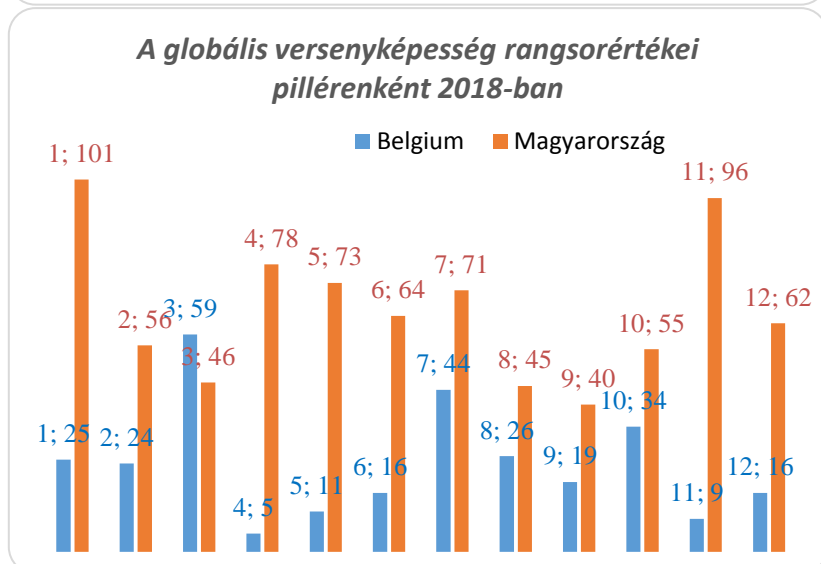
- 1: Intézmények
  - 2: Infrastruktúra
  - 3: Makrogazdasági környezet
  - 4: Egészségügy és alapküvetés
  - 5: Felsőoktatás és képzés
  - 6: Árupiac hatékonysága
  - 7: Munkaerő-piaci hatékonyság
  - 8: Pénzügyi piac fejlődése
  - 9: Technológiai készenlét
  - 10: Piaci méret
  - 11: Üzleti kifinomultság
  - 12: Innováció
- Pillérek



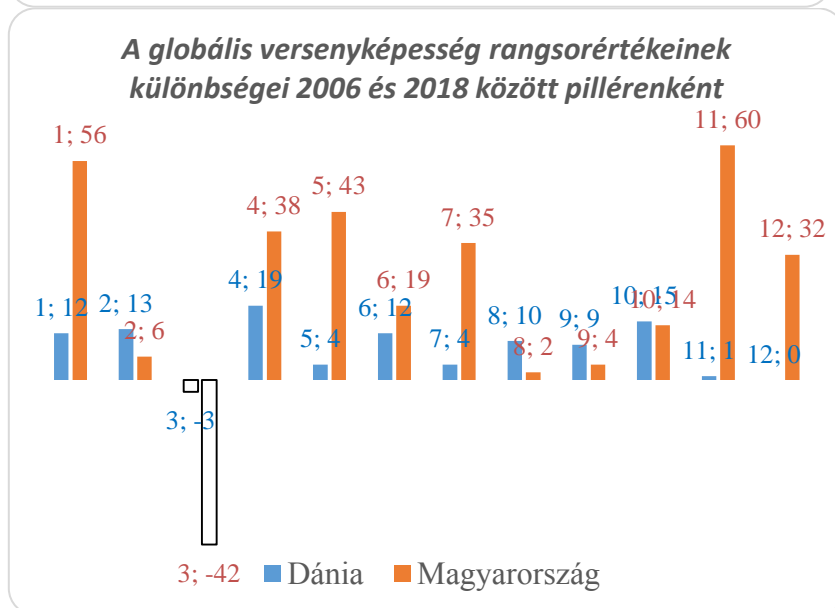
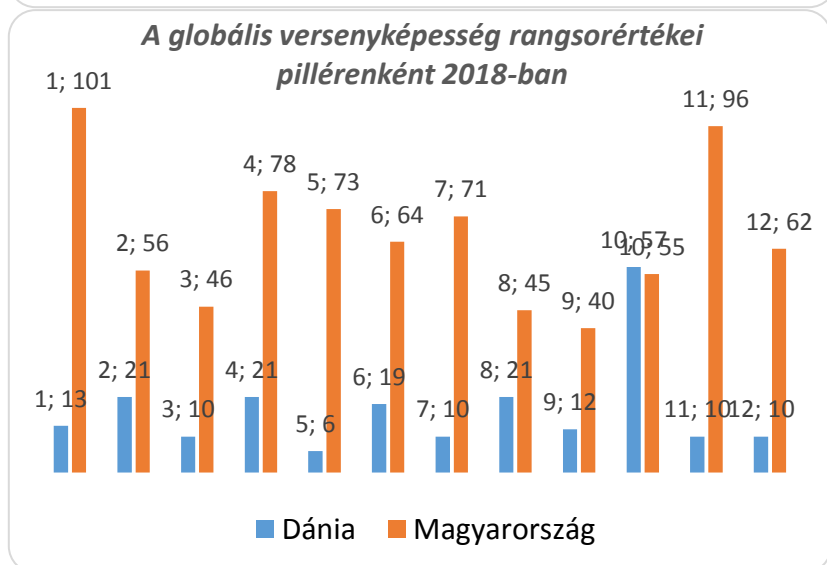
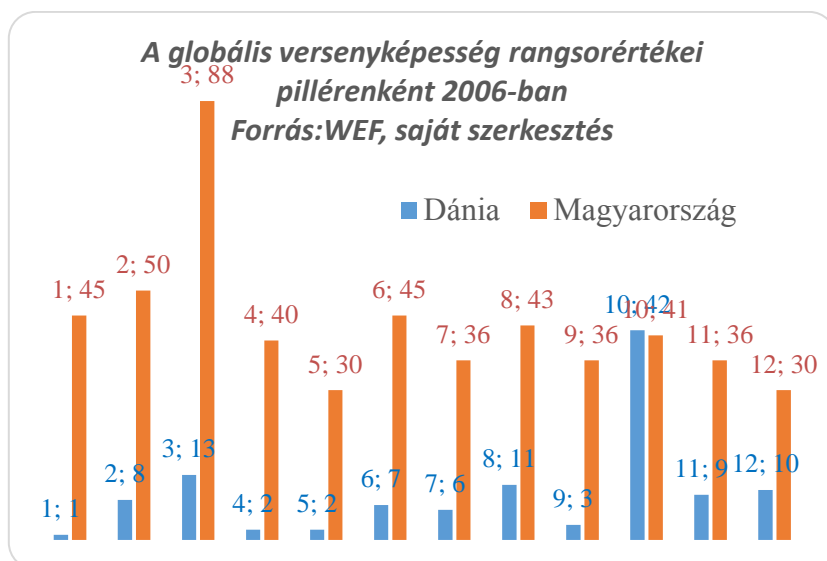
## M8. Országcsoportok (1-es csoport) Belgium



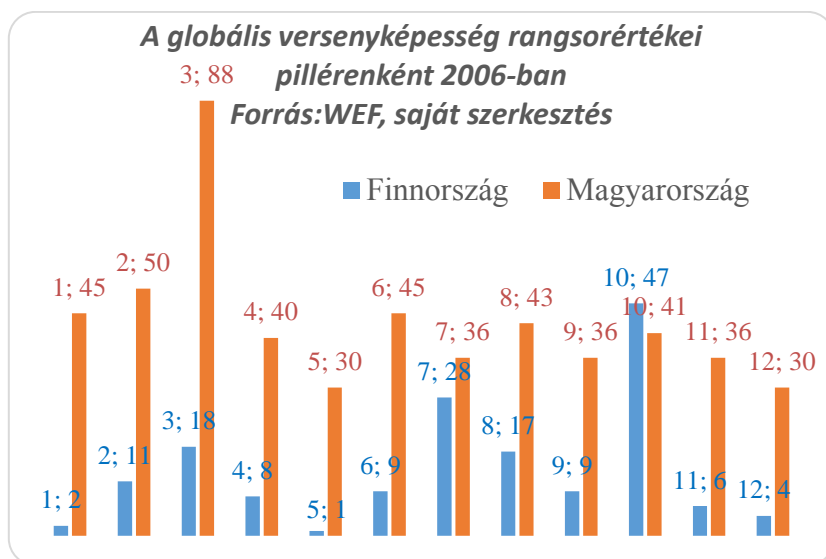
- 1: Intézmények
  - 2: Infrastruktúra
  - 3: Makrogazdasági környezet
  - 4: Egészségügy és alapfokú oktatás
  - 5: Felsőoktatás és képzés
  - 6: Árupiac hatékonysága
  - 7: Munkaerő-piaci hatékonyság
  - 8: Pénzügyi piac fejlődése
  - 9: Technológiai készenlét
  - 10: Piaci méret
  - 11: Üzleti kifinomultság
  - 12: Innováció
- Pillérek



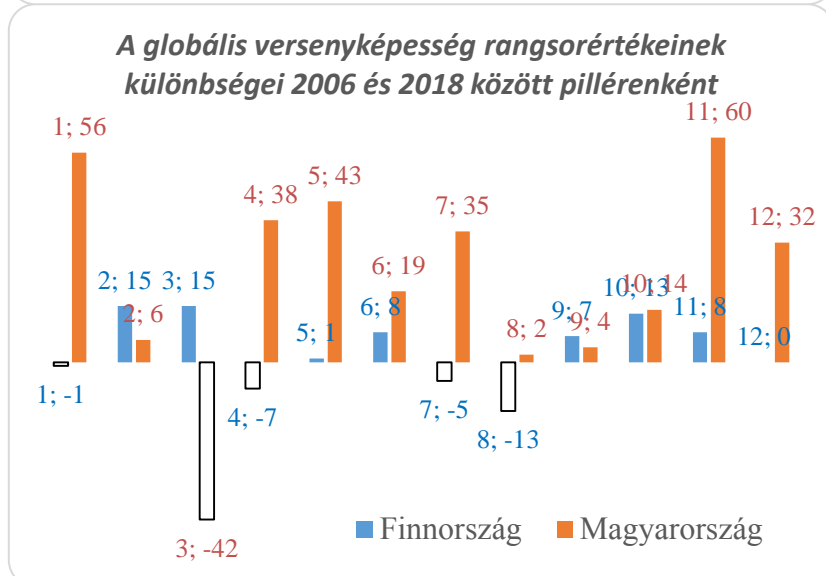
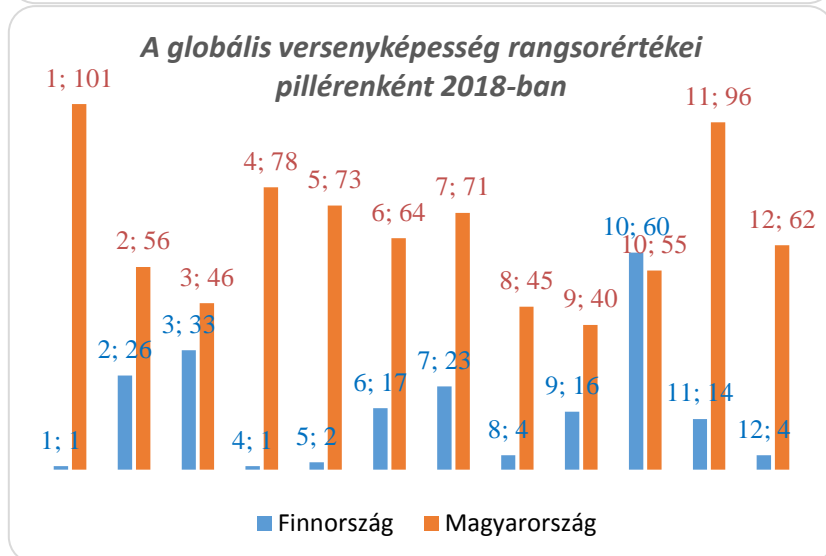
## M9. Országcsoportok (1-es csoport) Dánia



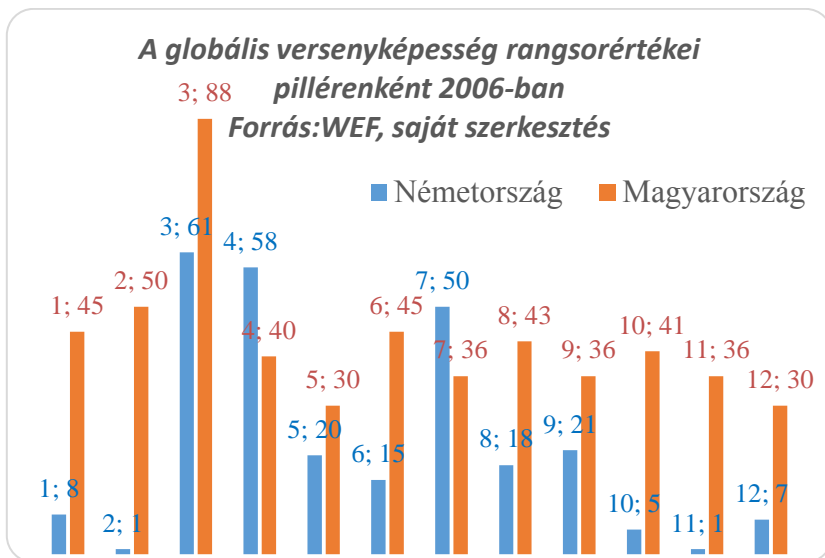
## M10. Országcsoportok (1-es csoport) Finnország



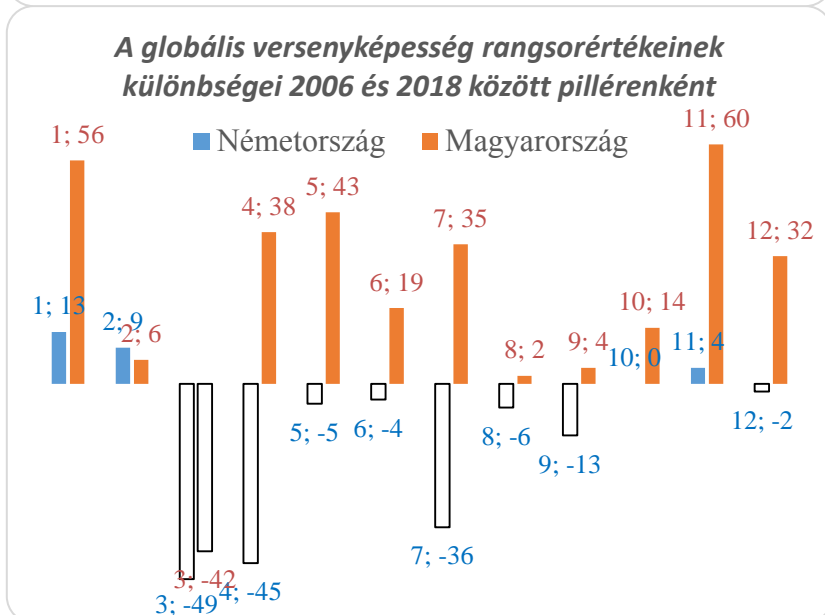
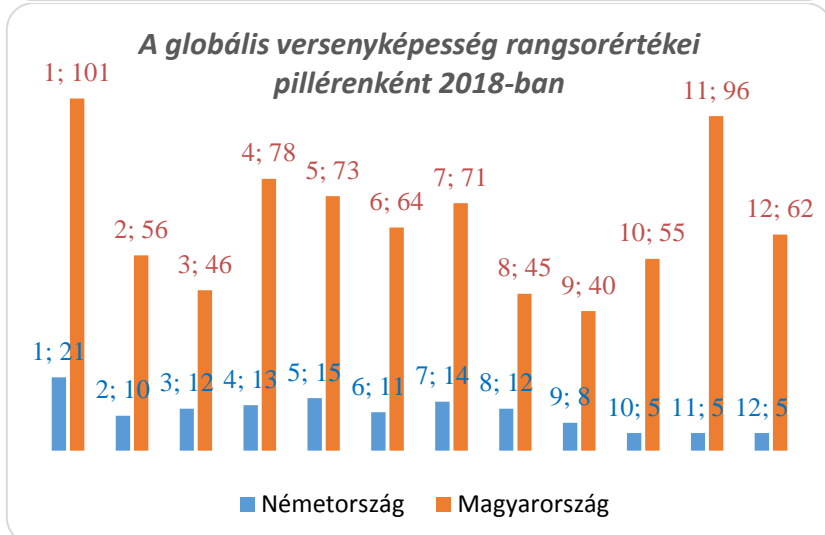
- 1: Intézmények
  - 2: Infrastruktúra
  - 3: Makrogazdasági környezet
  - 4: Egészségügy és alapfokú oktatás
  - 5: Felsőoktatás és képzés
  - 6: Árupiac hatékonysága
  - 7: Munkaerő-piaci hatékonyság
  - 8: Pénzügyi piac fejlődése
  - 9: Technológiai készenlét
  - 10: Piaci méret
  - 11: Üzleti kifinomultság
  - 12: Innováció
- Pillérek



## M11. Országcsoportok (1-es csoport) Németország

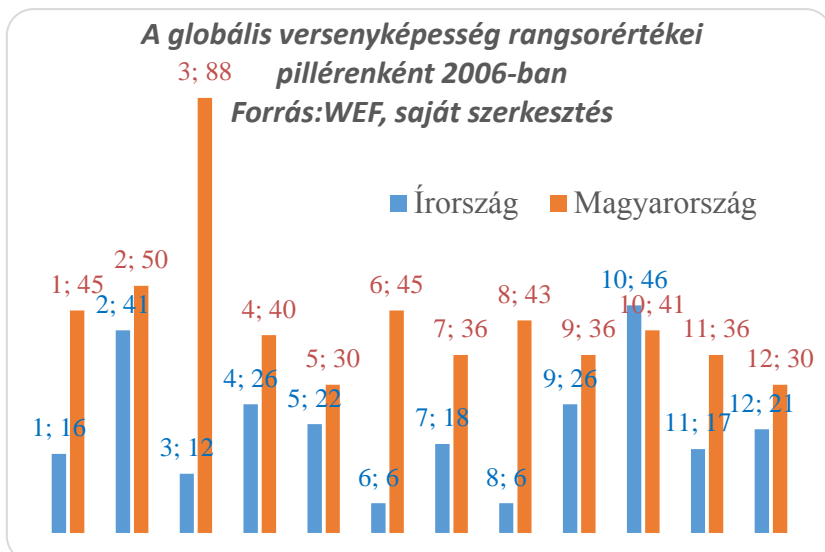


- 1: Intézmények
  - 2: Infrastruktúra
  - 3: Makrogazdasági környezet
  - 4: Egészségügy és alapfokú oktatás
  - 5: Felsőoktatás és képzés
  - 6: Árupiac hatékonysága
  - 7: Munkaerő-piaci hatékonyság
  - 8: Pénzügyi piac fejlődése
  - 9: Technológiai készenlét
  - 10: Piaci méret
  - 11: Üzleti kifinomultság
  - 12: Innováció
- Pillérek

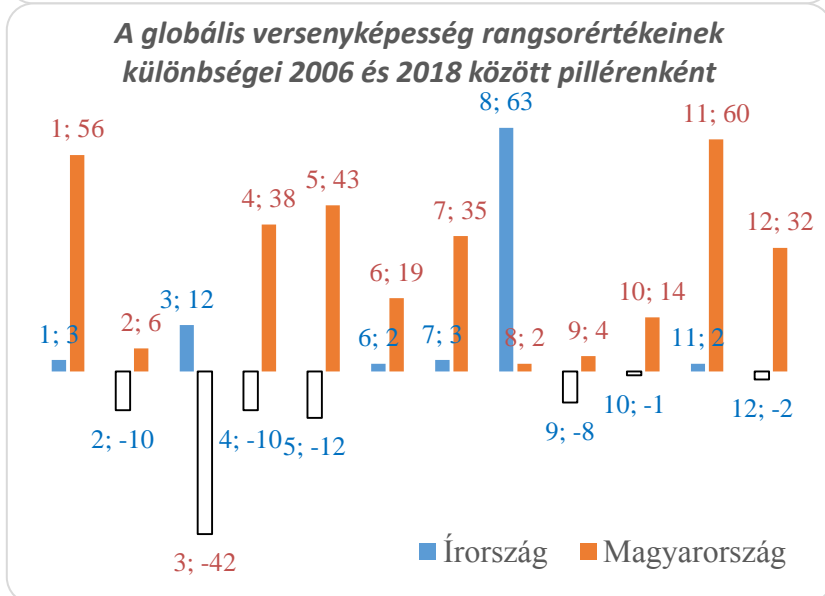
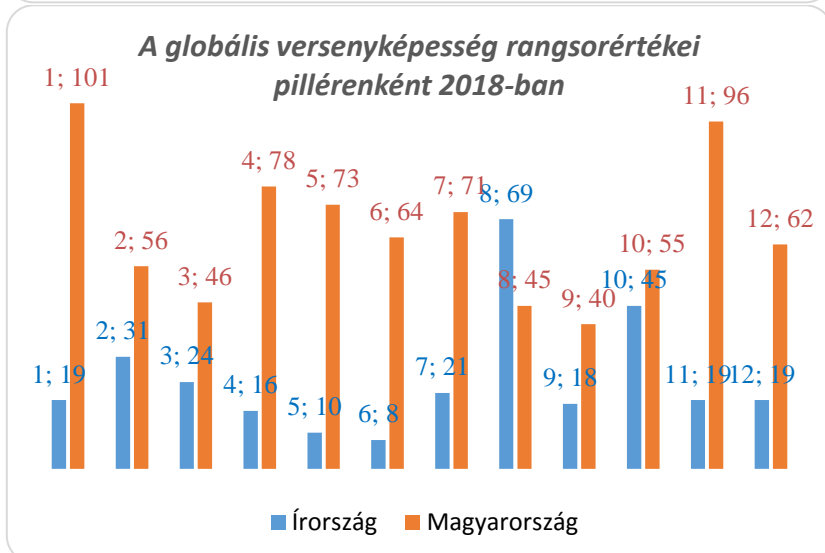




## M12. Országcsoportok (1-es csoport) Írország

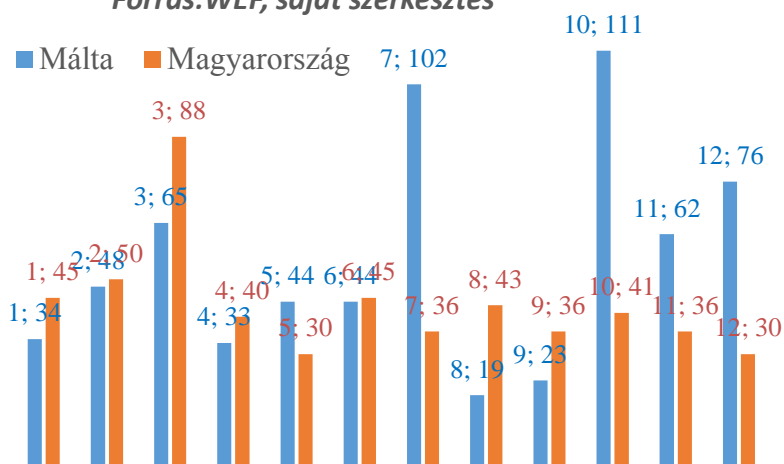


- 1: Intézmények
  - 2: Infrastruktúra
  - 3: Makrogazdasági környezet
  - 4: Egészségügy és alapküvetés oktatás
  - 5: Felsőoktatás és képzés
  - 6: Árupiac hatékonysága
  - 7: Munkaerő-piaci hatékonyság
  - 8: Pénzügyi piac fejlődése
  - 9: Technológiai készenlét
  - 10: Piaci méret
  - 11: Üzleti kifinomultság
  - 12: Innováció
- Pillérek



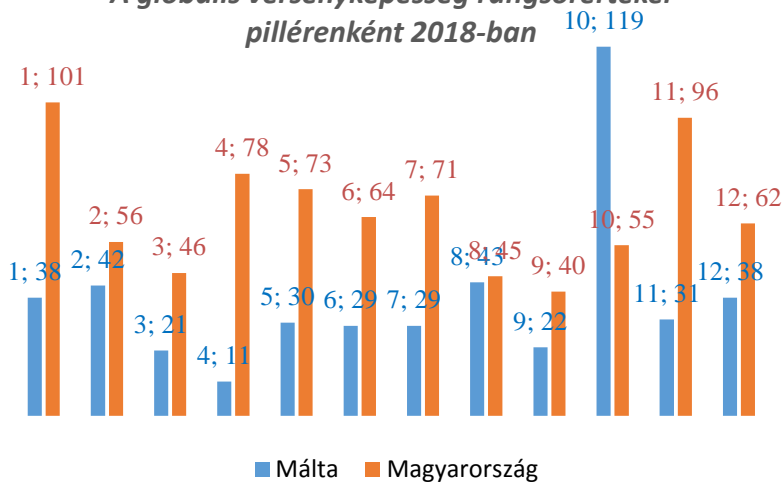
### M13. Országcsoportok (1-es csoport) Málta

**A globális versenyképesség rangsorértékei pillérenként 2006-ban**  
 Forrás: WEF, saját szerkesztés

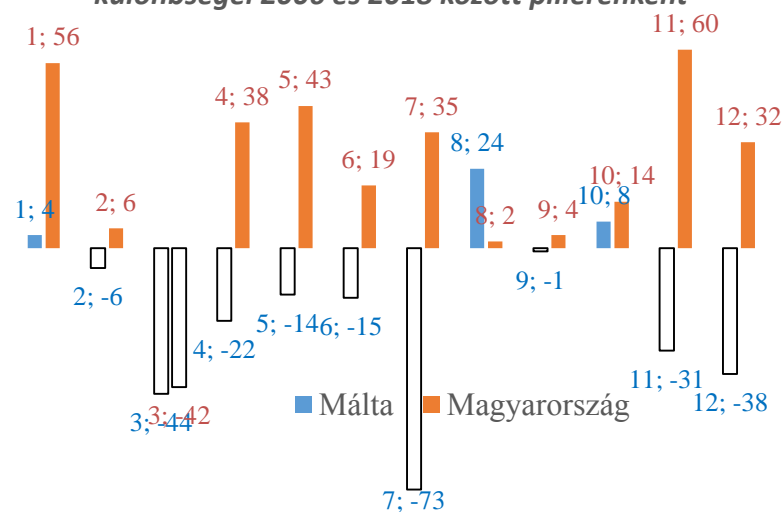


- 1: Intézmények
  - 2: Infrastruktúra
  - 3: Makrogazdasági környezet
  - 4: Egészségügy és alapküvetés
  - 5: Felsőoktatás és képzés
  - 6: Árupiac hatékonysága
  - 7: Munkaerő-piaci hatékonyság
  - 8: Pénzügyi piac fejlődése
  - 9: Technológiai készenlét
  - 10: Piaci méret
  - 11: Üzleti kifinomultság
  - 12: Innováció
- Pillérek

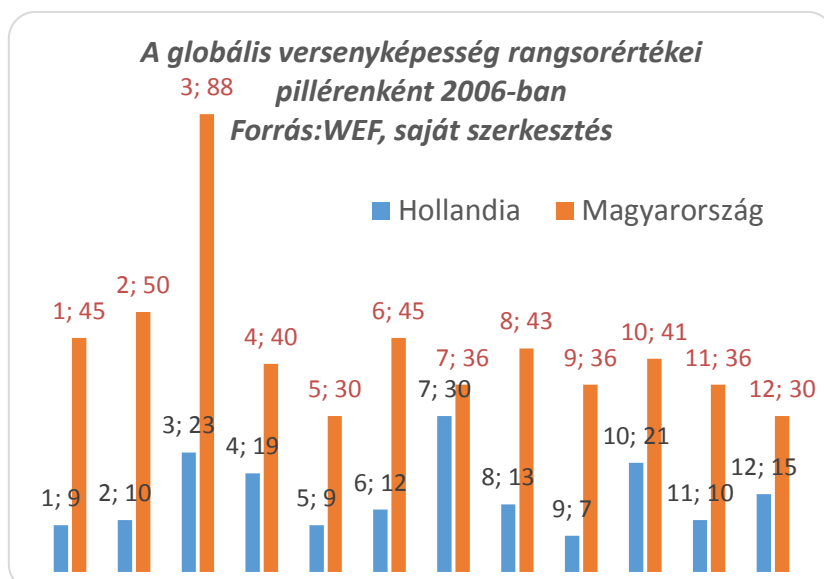
**A globális versenyképesség rangsorértékei pillérenként 2018-ban**



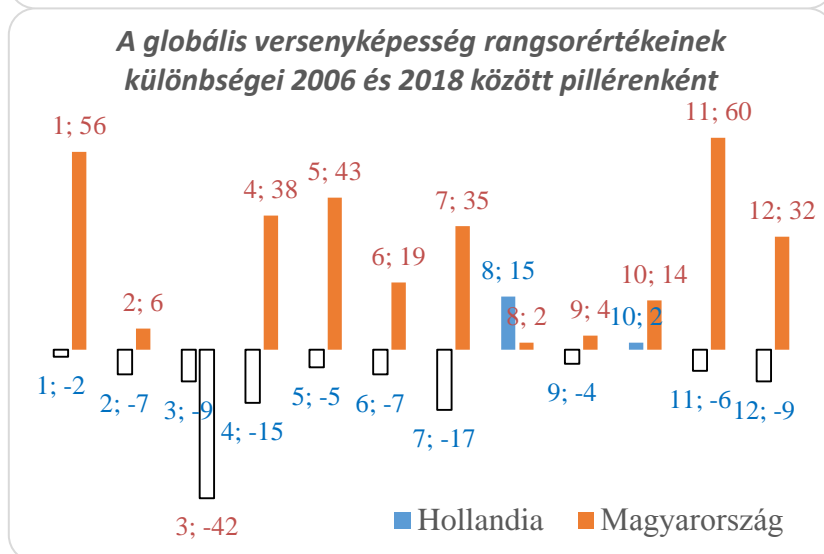
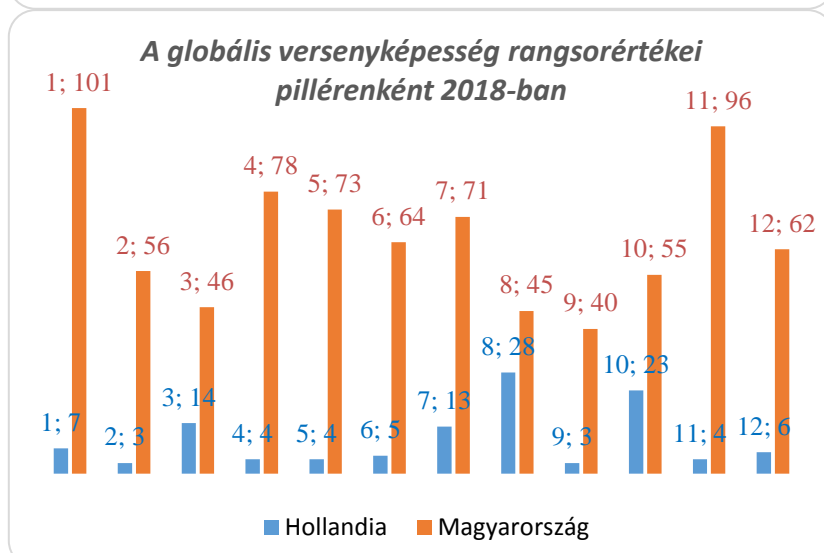
**A globális versenyképesség rangsorértékeinek különbségei 2006 és 2018 között pillérenként**



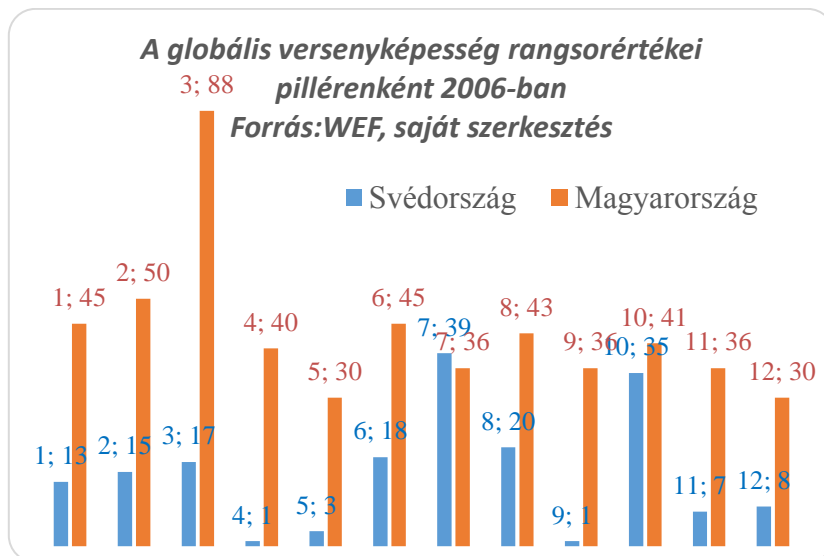
## M14. Országcsoportok (1-es csoport) Hollandia



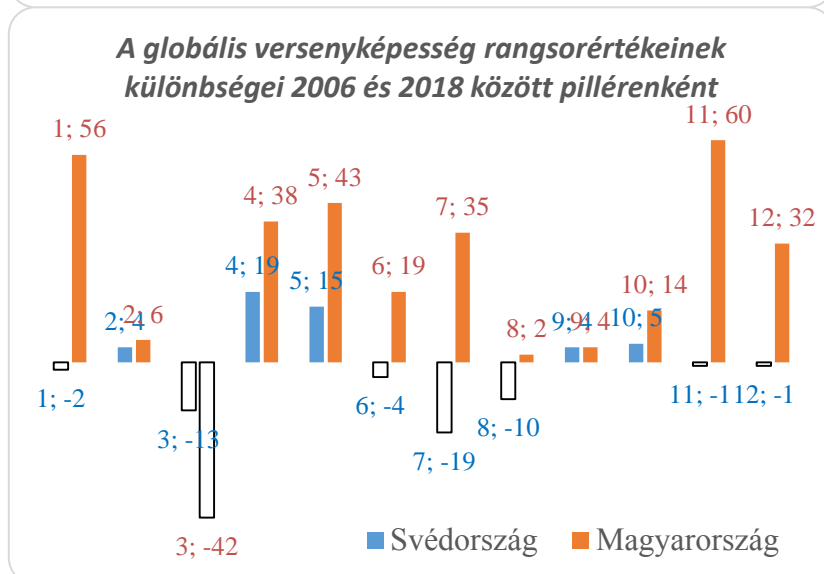
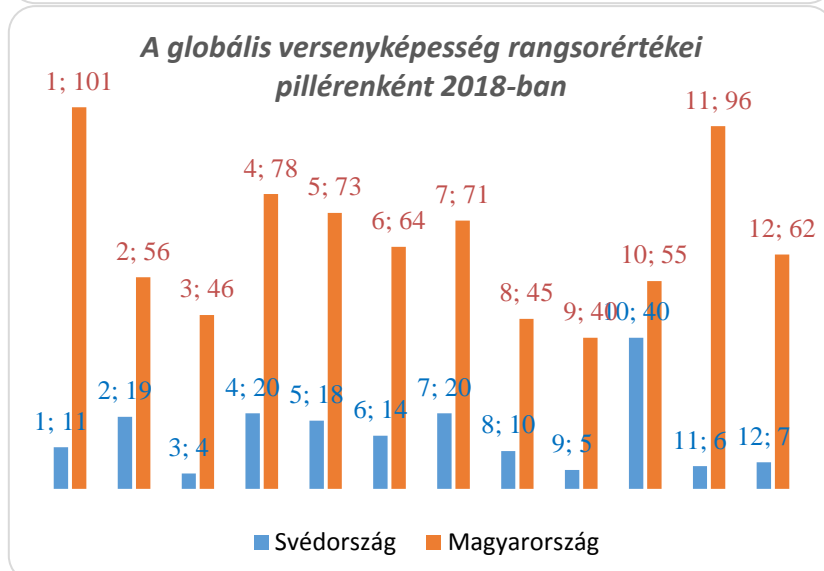
- 1: Intézmények
  - 2: Infrastruktúra
  - 3: Makrogazdasági környezet
  - 4: Egészségügy és alapfokú oktatás
  - 5: Felsőoktatás és képzés
  - 6: Árupiac hatékonysága
  - 7: Munkaerő-piaci hatékonyság
  - 8: Pénzügyi piac fejlődése
  - 9: Technológiai készenlét
  - 10: Piaci méret
  - 11: Üzleti kifinomultság
  - 12: Innováció
- Pillérek



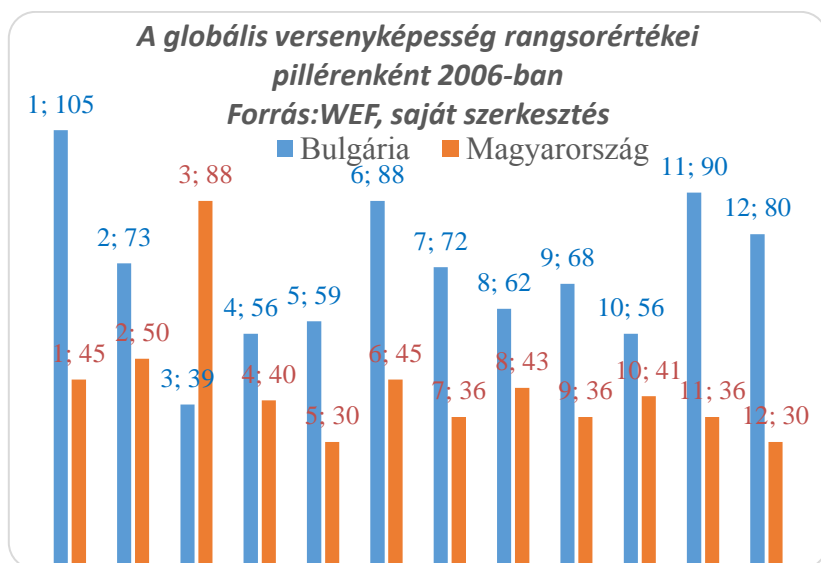
## M15. Országcsoportok (1-es csoport) Svédország



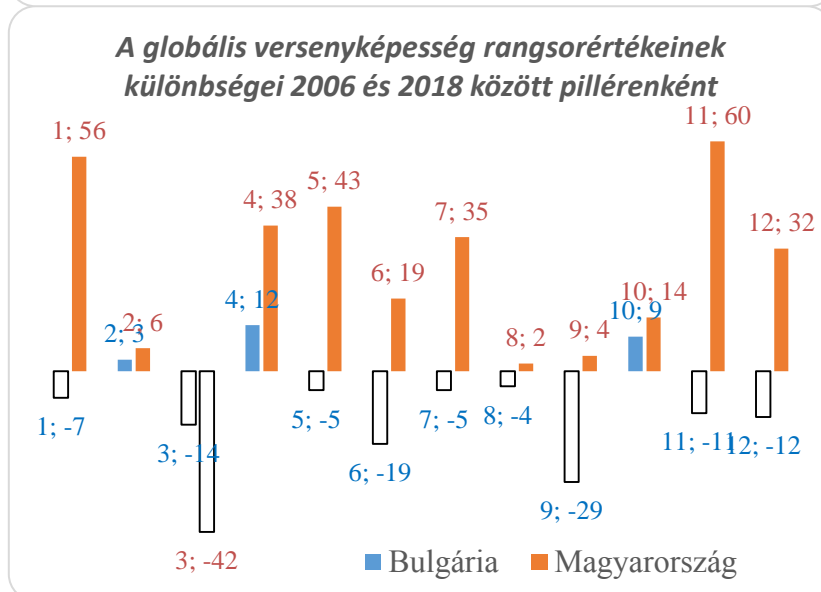
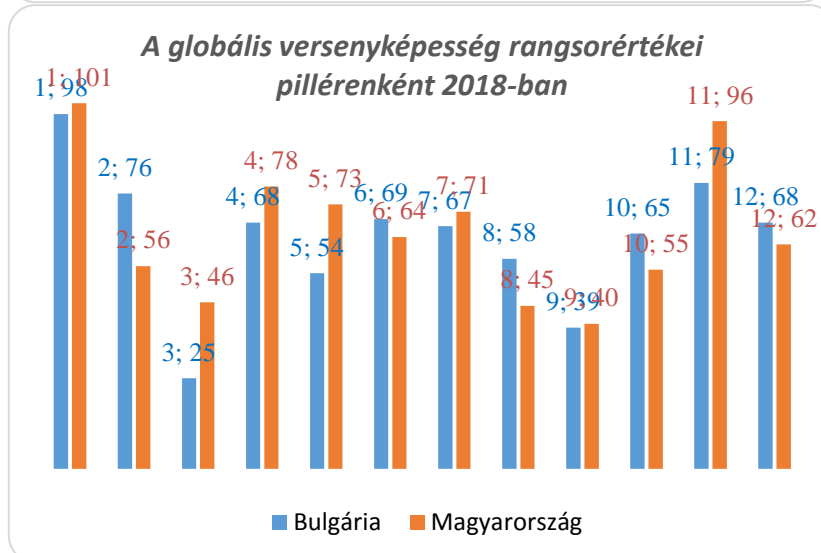
- 1: Intézmények
  - 2: Infrastruktúra
  - 3: Makrogazdasági környezet
  - 4: Egészségügy és alapfokú oktatás
  - 5: Felsőoktatás és képzés
  - 6: Árupiac hatékonysága
  - 7: Munkaerő-piaci hatékonyság
  - 8: Pénzügyi piac fejlődése
  - 9: Technológiai készenlét
  - 10: Piaci méret
  - 11: Üzleti kifinomultság
  - 12: Innováció
- Pillérek



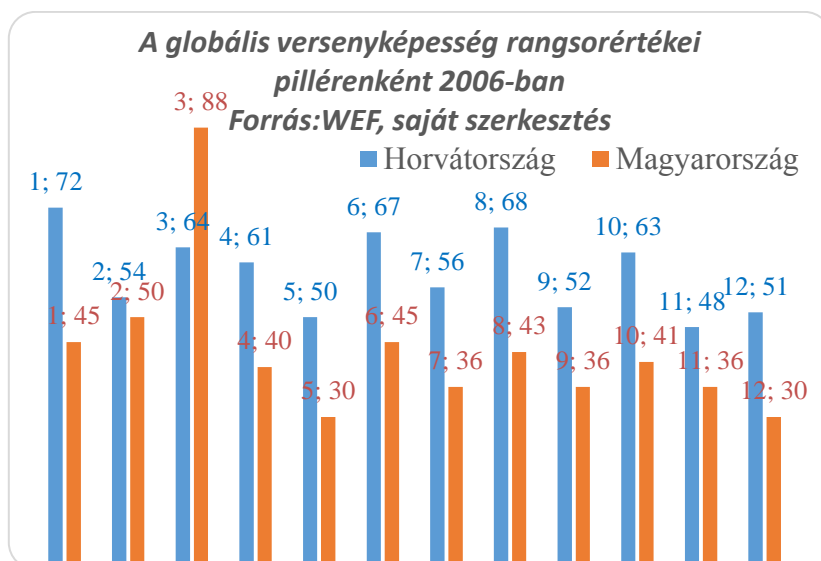
## M16. Országcsoportok (2-es csoport) Bulgária



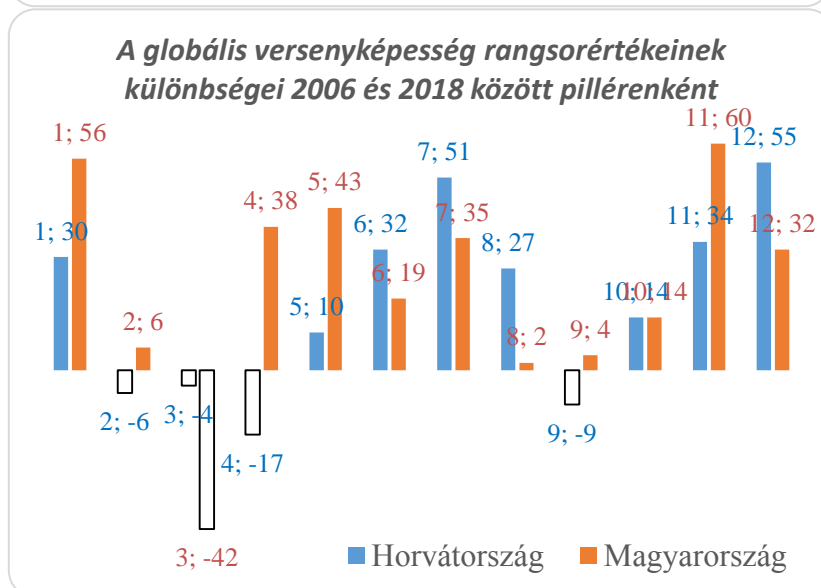
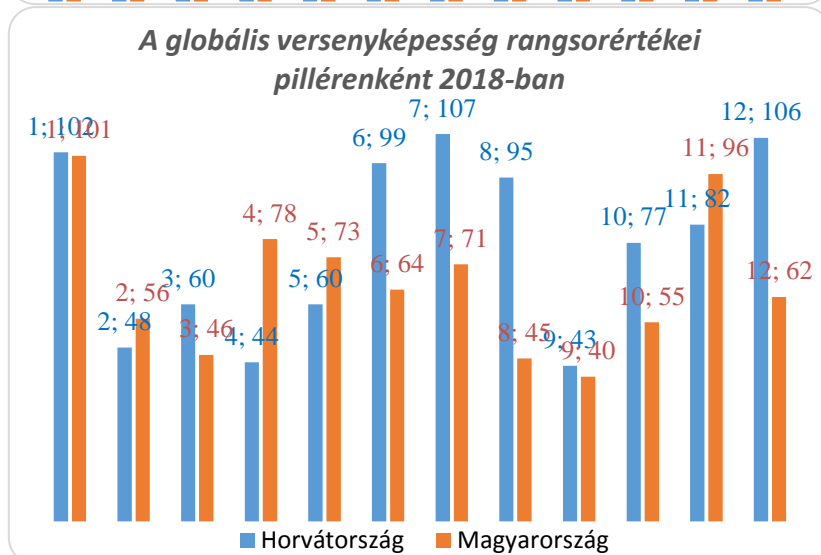
- 1: Intézmények
  - 2: Infrastruktúra
  - 3: Makrogazdasági környezet
  - 4: Egészségügy és alapfokú oktatás
  - 5: Felsőoktatás és képzés
  - 6: Árupiac hatékonysága
  - 7: Munkaerő-piaci hatékonyság
  - 8: Pénzügyi piac fejlődése
  - 9: Technológiai készenlét
  - 10: Piaci méret
  - 11: Üzleti kifinomultság
  - 12: Innováció
- Pillérek



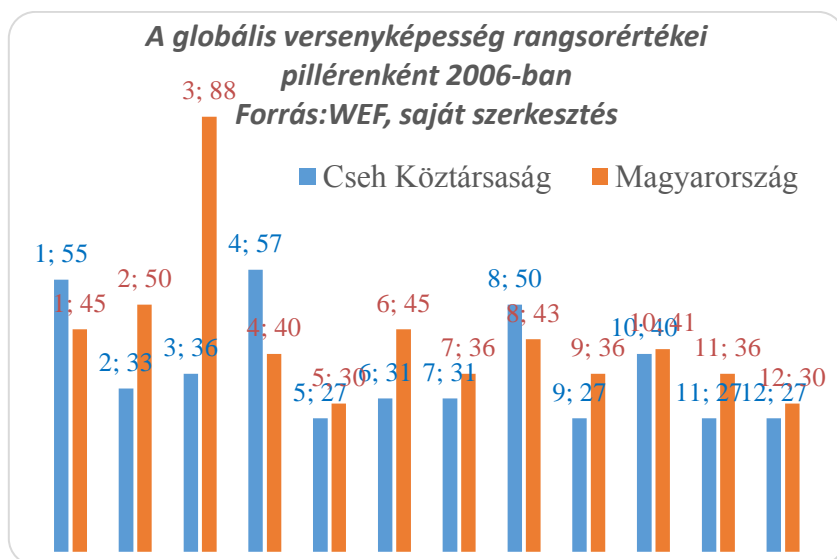
## M17. Országcsoportok (2-es csoport) Horvátország



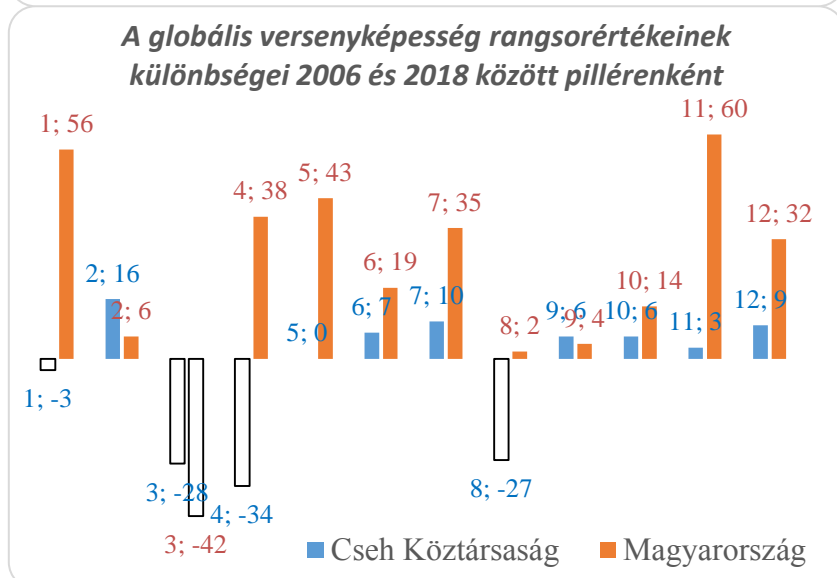
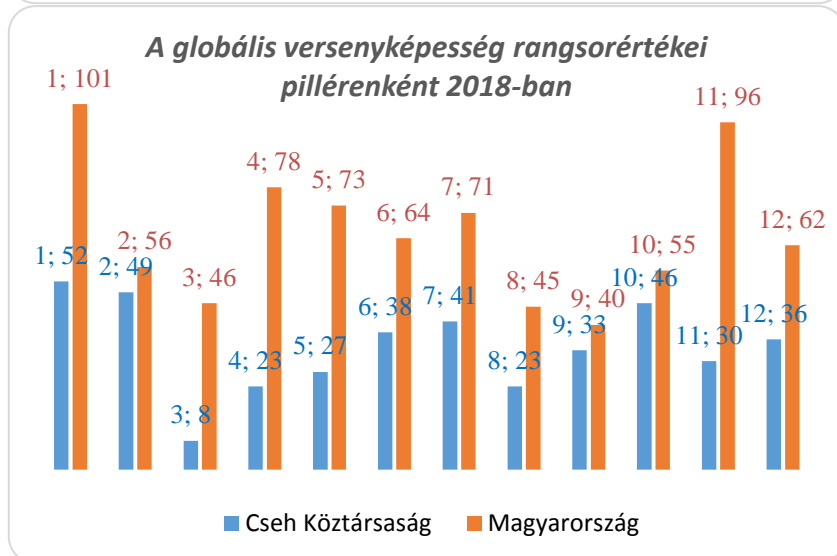
- 1: Intézmények
  - 2: Infrastruktúra
  - 3: Makrogazdasági környezet
  - 4: Egészségügy és alapkü oktatás
  - 5: Felsőoktatás és képzés
  - 6: Árupiac hatékonysága
  - 7: Munkaerő-piaci hatékonyság
  - 8: Pénzügyi piac fejlődése
  - 9: Technológiai készenlét
  - 10: Piaci méret
  - 11: Üzleti kifinomultság
  - 12: Innováció
- Pillérek



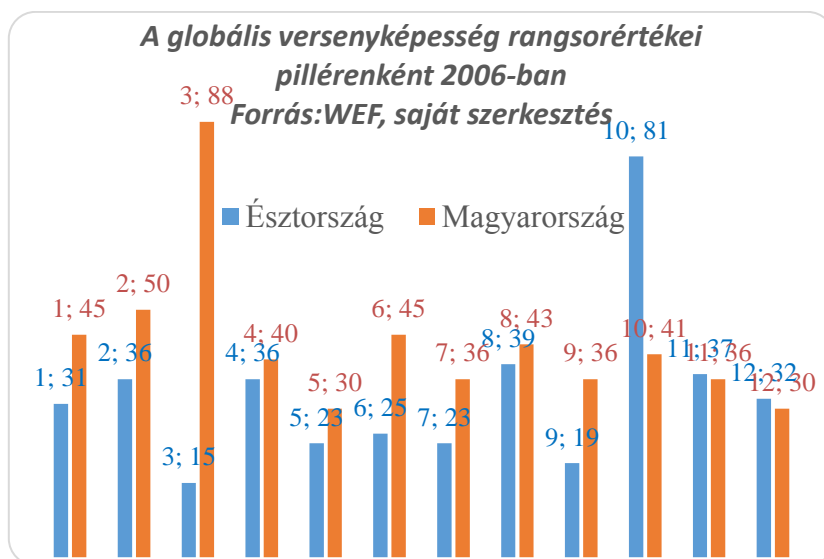
## M18. Országcsoportok (2-es csoport) Cseh Köztársaság



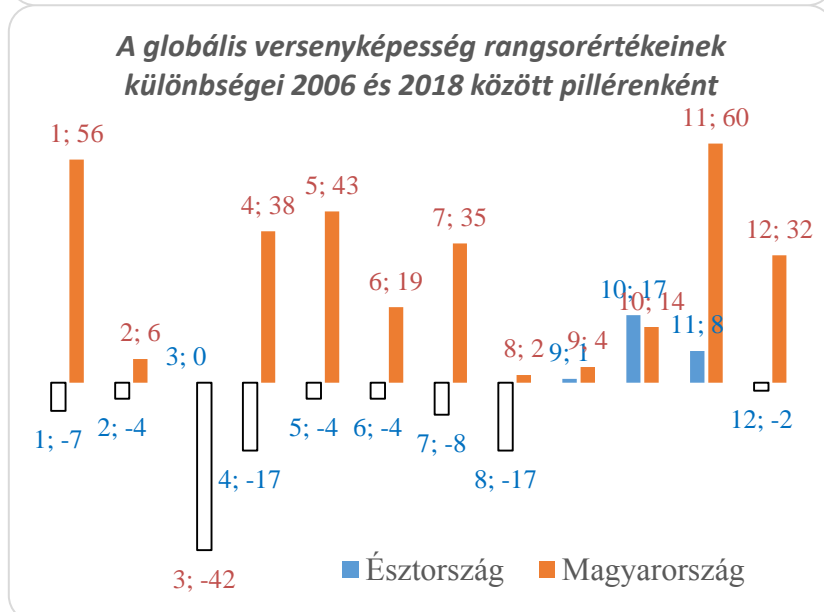
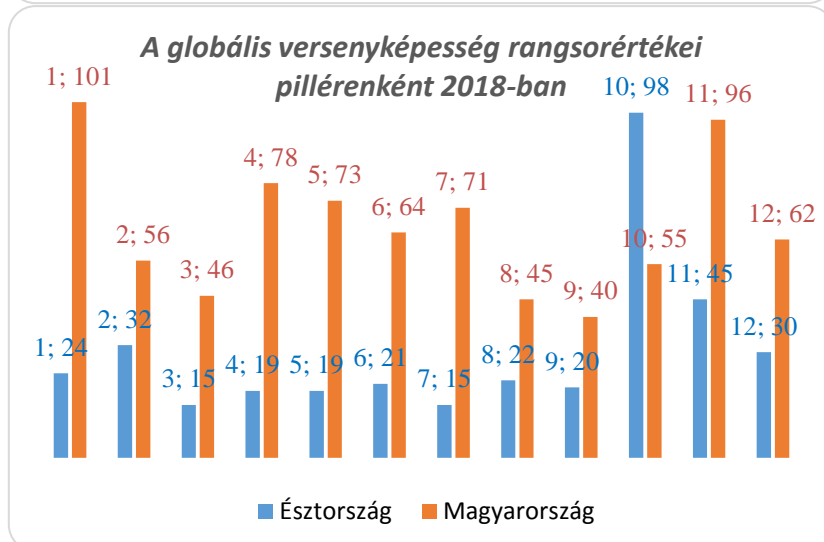
- 1: Intézmények
  - 2: Infrastruktúra
  - 3: Makrogazdasági környezet
  - 4: Egészségügy és alapfokú oktatás
  - 5: Felsőoktatás és képzés
  - 6: Árupiac hatékonysága
  - 7: Munkaerő-piaci hatékonyság
  - 8: Pénzügyi piac fejlődése
  - 9: Technológiai készenlét
  - 10: Piaci méret
  - 11: Üzleti kifinomultság
  - 12: Innováció
- Pillérek



## M19. Országcsoportok (2-es csoport) Észtország

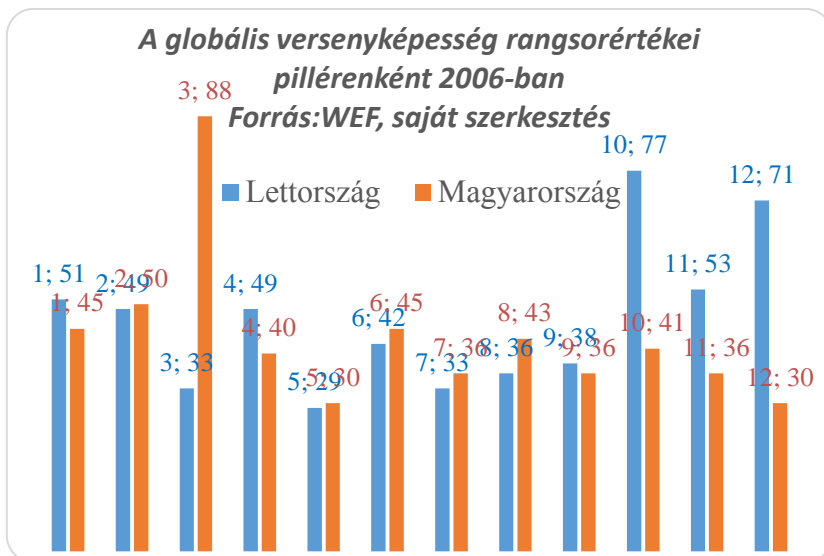


- 1: Intézmények
  - 2: Infrastruktúra
  - 3: Makrogazdasági környezet
  - 4: Egészségügy és alapfokú oktatás
  - 5: Felsőoktatás és képzés
  - 6: Árupiac hatékonysága
  - 7: Munkaerő-piaci hatékonyság
  - 8: Pénzügyi piac fejlődése
  - 9: Technológiai készenlét
  - 10: Piaci méret
  - 11: Üzleti kifinomultság
  - 12: Innováció
- Pillérek

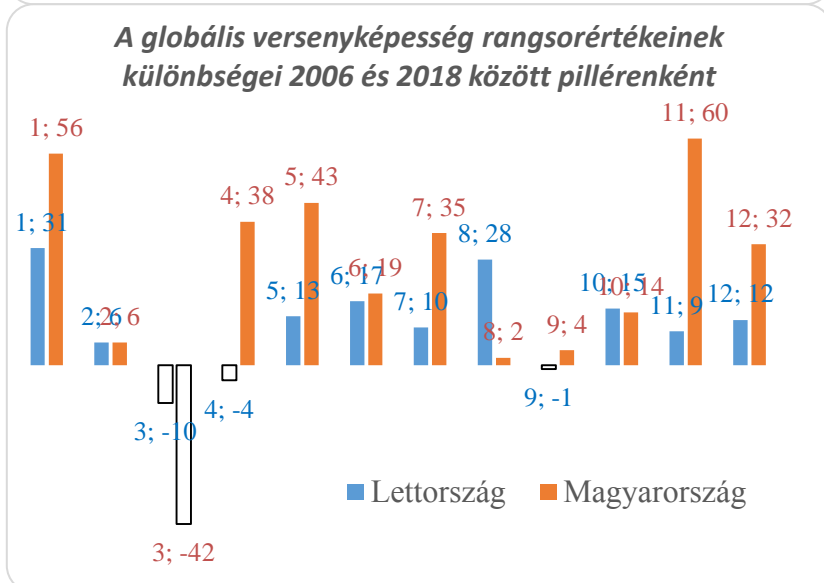
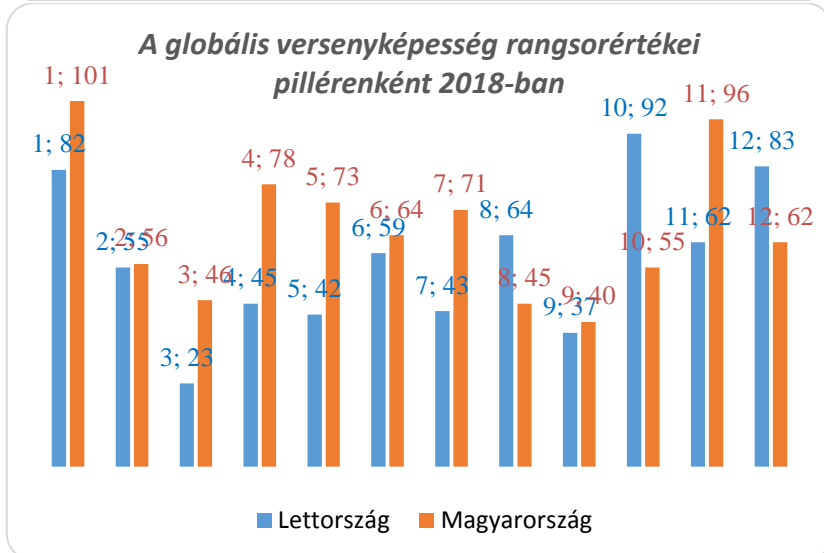




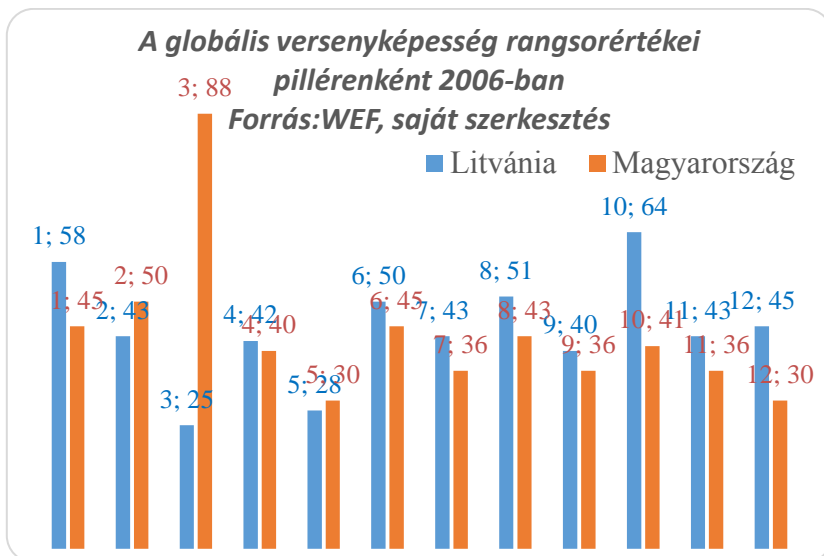
## M20. Országcsoportok (2-es csoport) Lettország



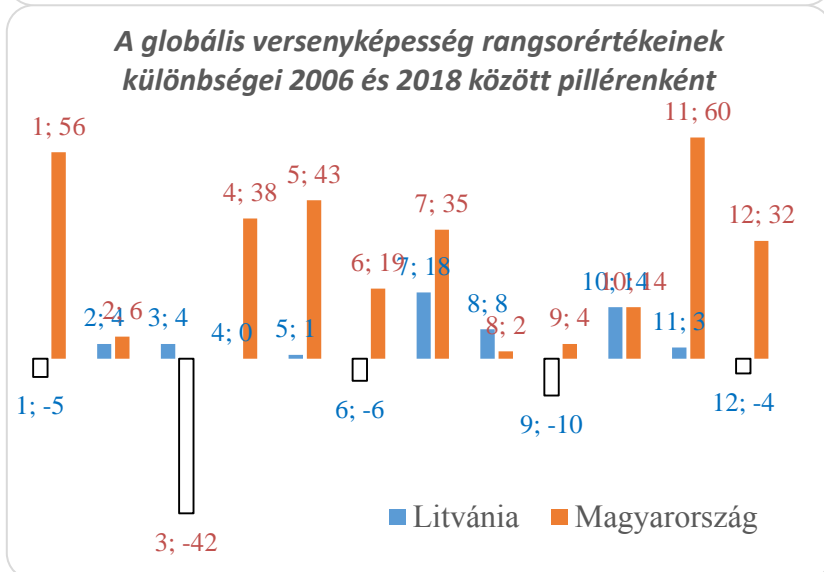
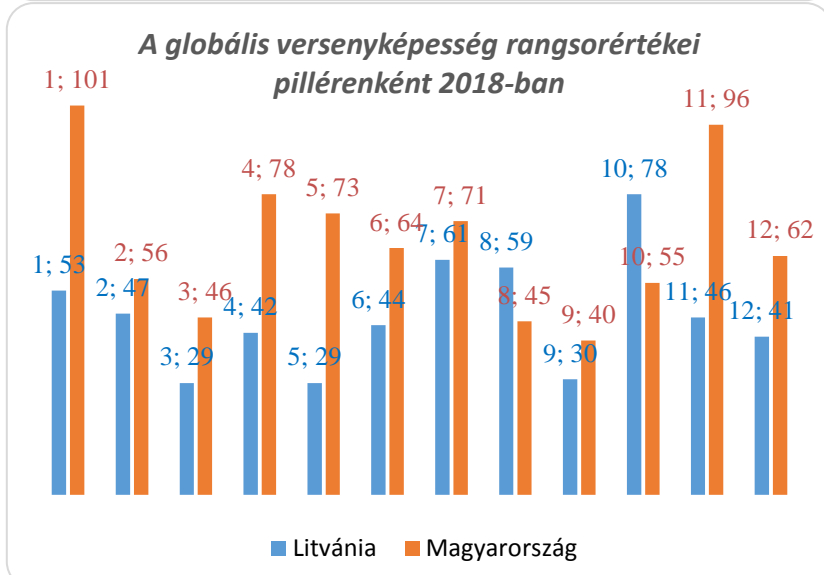
- 1: Intézmények
  - 2: Infrastruktúra
  - 3: Makrogazdasági környezet
  - 4: Egészségügy és alapfokú oktatás
  - 5: Felsőoktatás és képzés
  - 6: Árupiac hatékonysága
  - 7: Munkaerő-piaci hatékonyság
  - 8: Pénzügyi piac fejlődése
  - 9: Technológiai készenlét
  - 10: Piaci méret
  - 11: Üzleti kifinomultság
  - 12: Innováció
- Pillérek



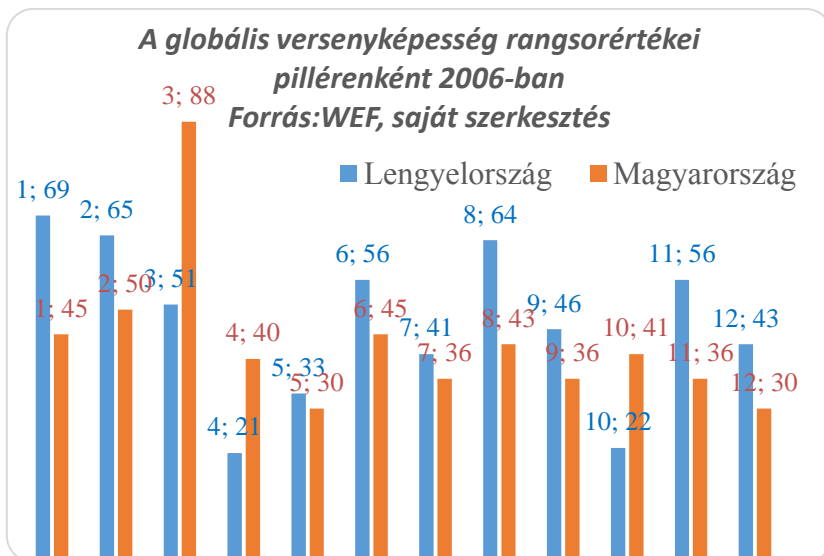
## M21. Országcsoportok (2-es csoport) Litvánia



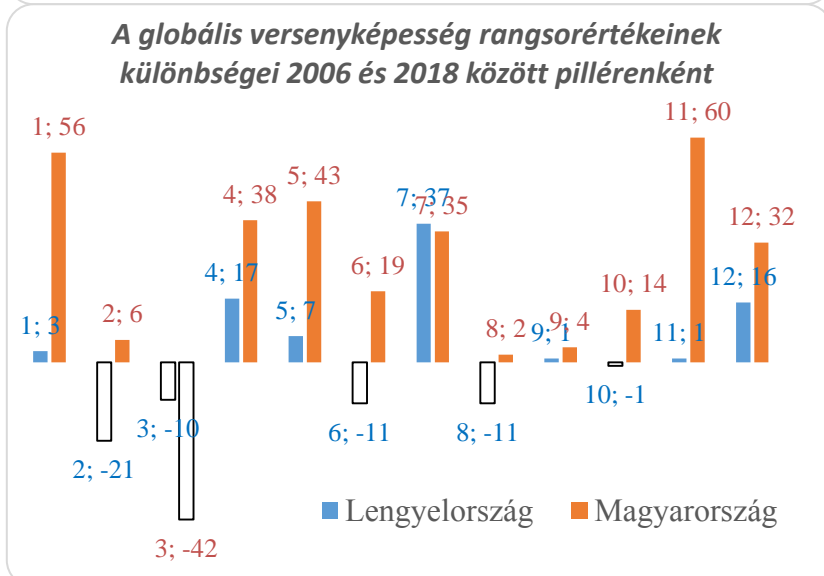
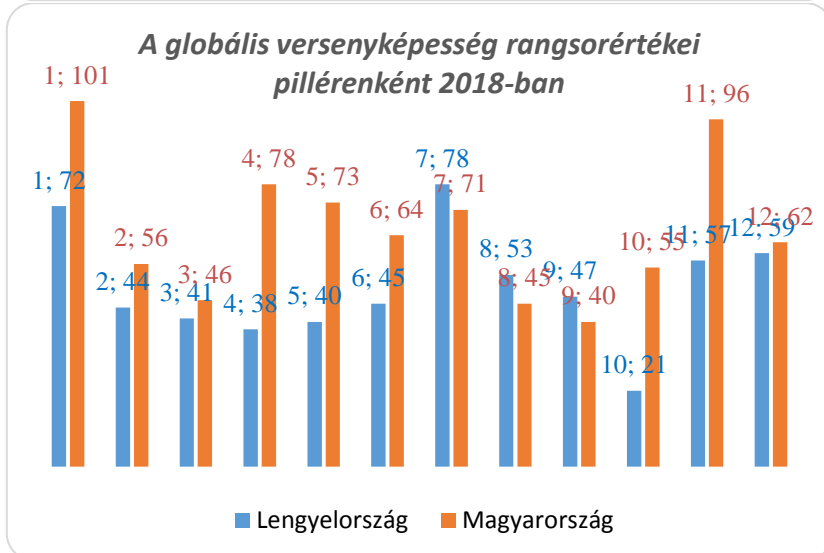
- 1: Intézmények
  - 2: Infrastruktúra
  - 3: Makrogazdasági környezet
  - 4: Egészségügy és alapfokú oktatás
  - 5: Felsőoktatás és képzés
  - 6: Árupiac hatékonysága
  - 7: Munkaerő-piaci hatékonyság
  - 8: Pénzügyi piac fejlődése
  - 9: Technológiai készenlét
  - 10: Piaci méret
  - 11: Üzleti kifinomultság
  - 12: Innováció
- Pillérek



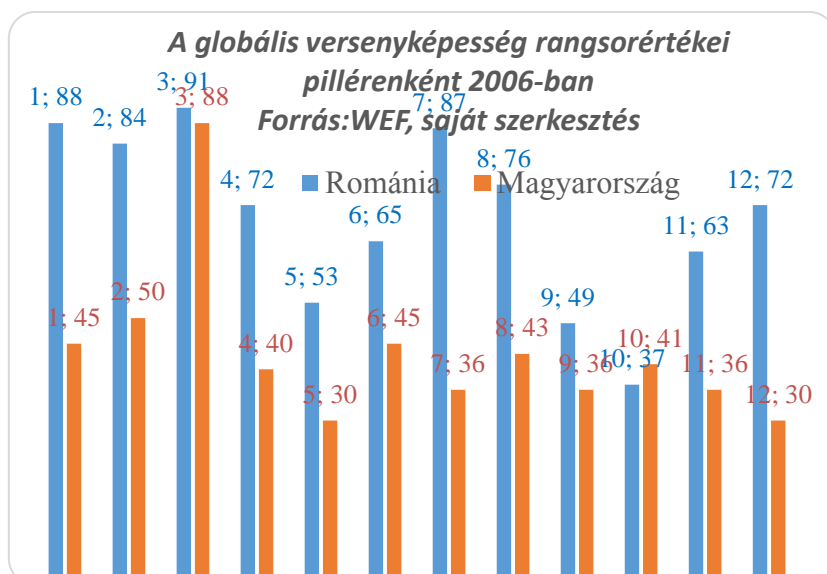
## M22. Országcsoportok (2-es csoport) Lengyelország



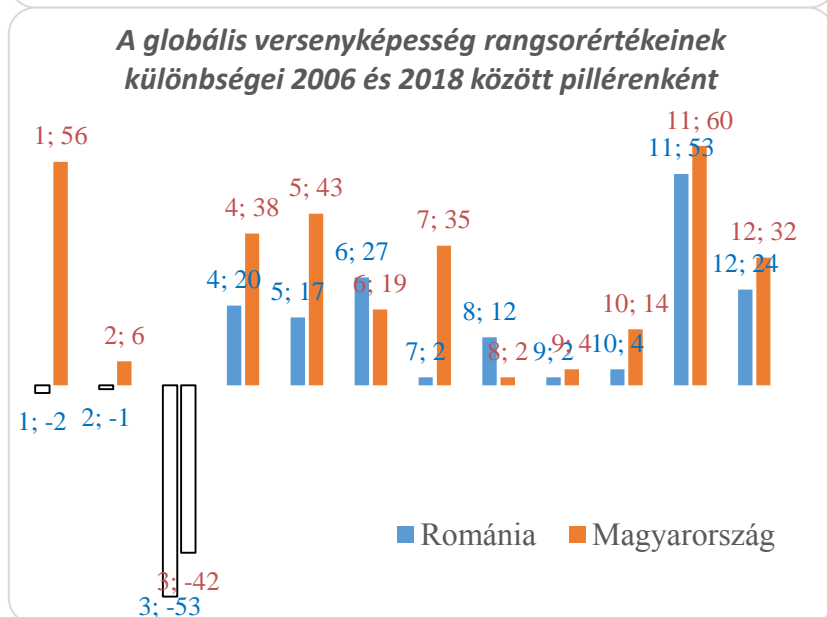
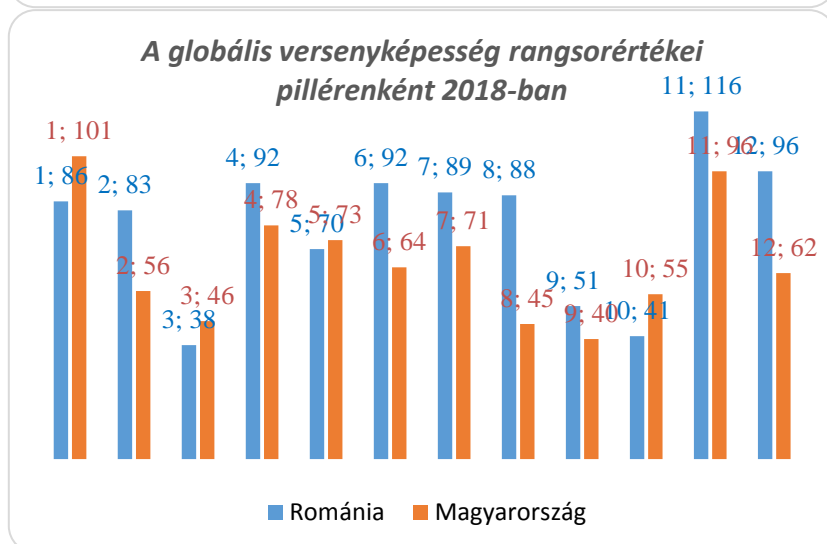
- 1: Intézmények
  - 2: Infrastruktúra
  - 3: Makrogazdasági környezet
  - 4: Egészségügy és alapfokú oktatás
  - 5: Felsőoktatás és képzés
  - 6: Árupiac hatékonysága
  - 7: Munkaerő-piaci hatékonyság
  - 8: Pénzügyi piac fejlődése
  - 9: Technológiai készenlét
  - 10: Piaci méret
  - 11: Üzleti kifinomultság
  - 12: Innováció
- Pillérek



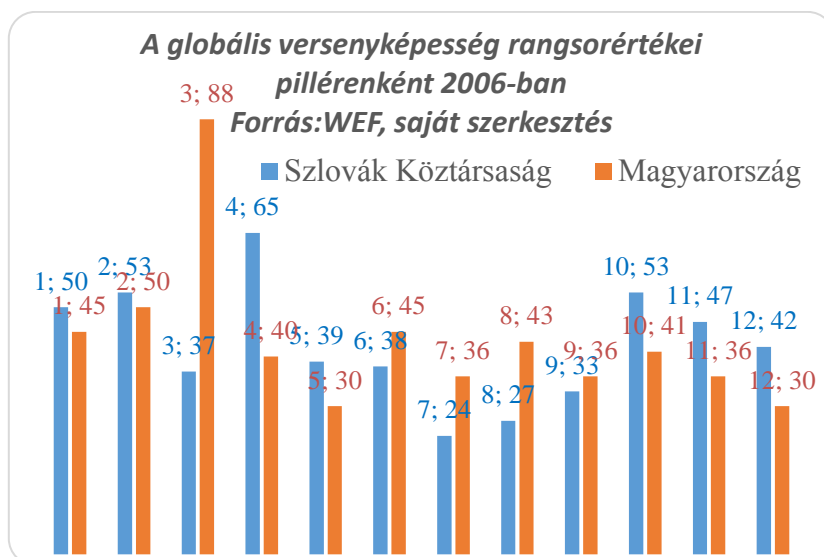
## M23. Országcsoportok (2-es csoport) Románia



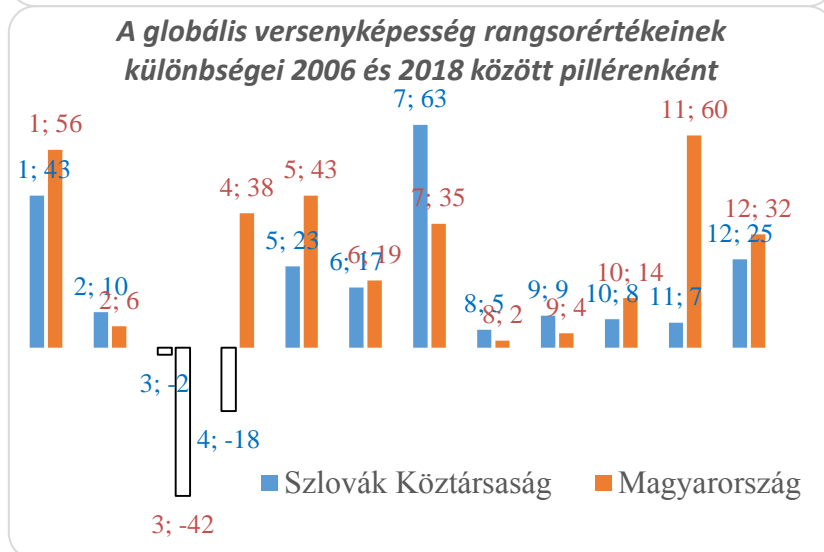
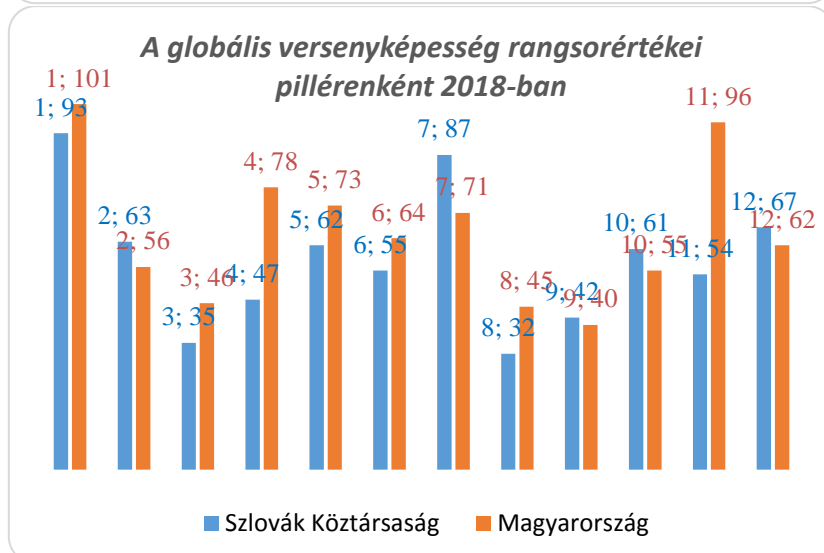
- 1: Intézmények
  - 2: Infrastruktúra
  - 3: Makrogazdasági környezet
  - 4: Egészségügy és alapközü oktatás
  - 5: Felsőoktatás és képzés
  - 6: Árupiac hatékonysága
  - 7: Munkaerő-piaci hatékonyság
  - 8: Pénzügyi piac fejlődése
  - 9: Technológiai készenlét
  - 10: Piaci méret
  - 11: Üzleti kifinomultság
  - 12: Innováció
- Pillérek



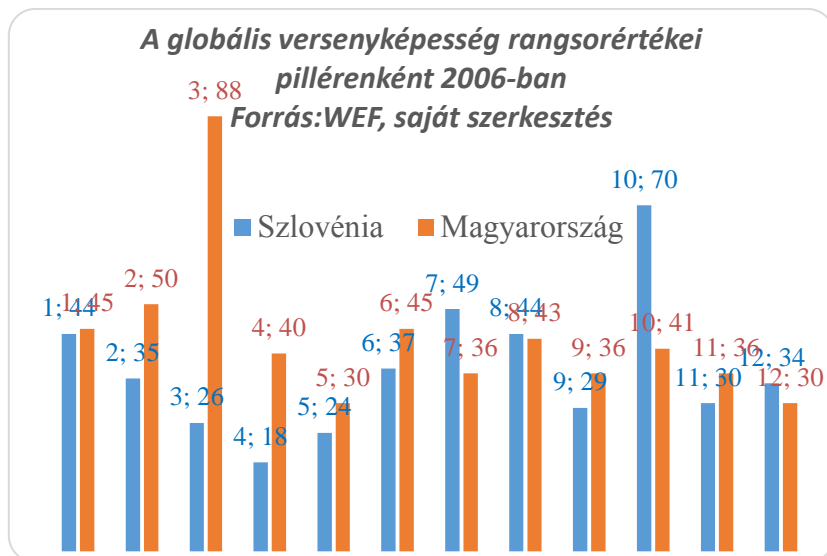
## M24. Országcsoportok (2-es csoport) Szlovákia



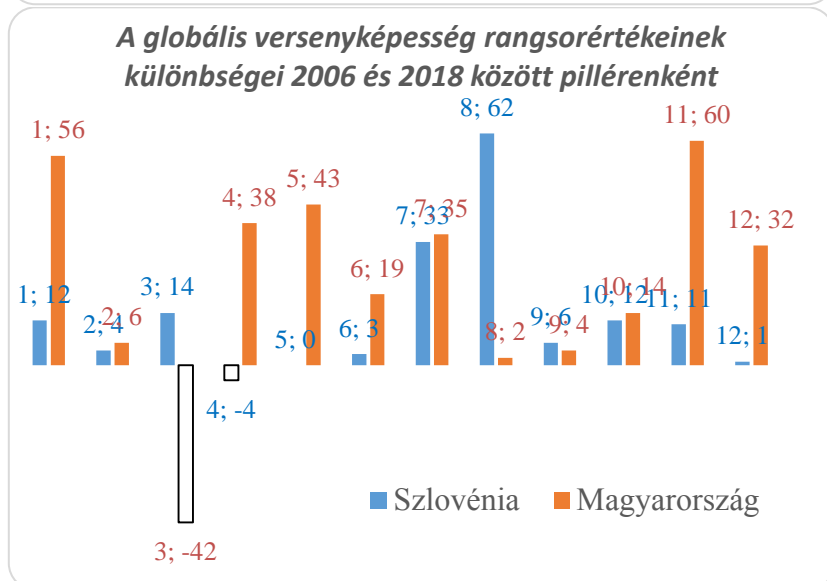
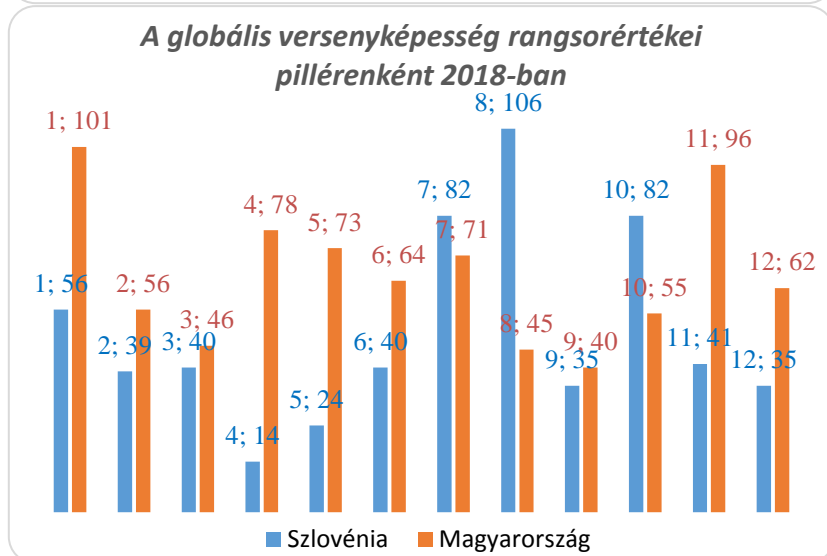
- 1: Intézmények
  - 2: Infrastruktúra
  - 3: Makrogazdasági környezet
  - 4: Egészségügy és alapfokú oktatás
  - 5: Felsőoktatás és képzés
  - 6: Árupiac hatékonysága
  - 7: Munkaerő-piaci hatékonyság
  - 8: Pénzügyi piac fejlődése
  - 9: Technológiai készenlét
  - 10: Piaci méret
  - 11: Üzleti kifinomultság
  - 12: Innováció
- Pillérek



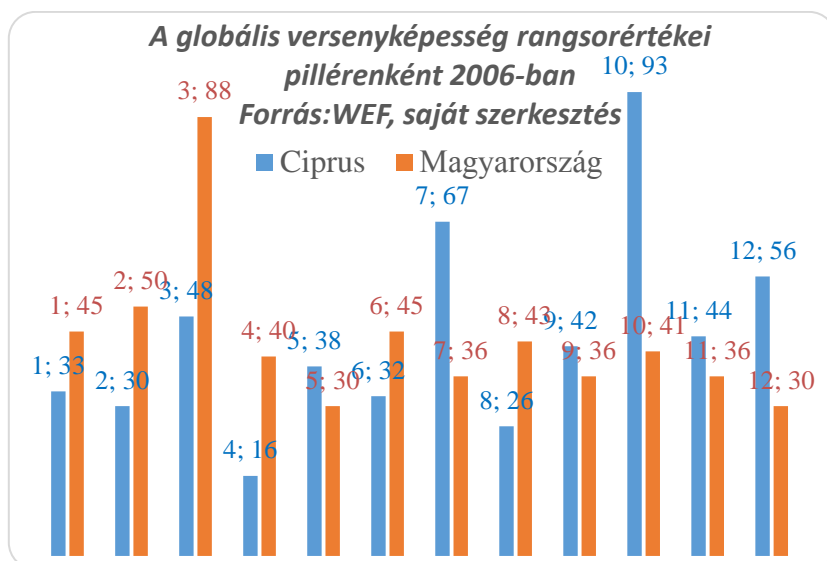
## M25. Országcsoportok (2-es csoport) Szlovénia



- 1: Intézmények
  - 2: Infrastruktúra
  - 3: Makrogazdasági környezet
  - 4: Egészségügy és alapfokú oktatás
  - 5: Felsőoktatás és képzés
  - 6: Árupiac hatékonysága
  - 7: Munkaerő-piaci hatékonyság
  - 8: Pénzügyi piac fejlődése
  - 9: Technológiai készenlét
  - 10: Piaci méret
  - 11: Üzleti kifinomultság
  - 12: Innováció
- Pillérek

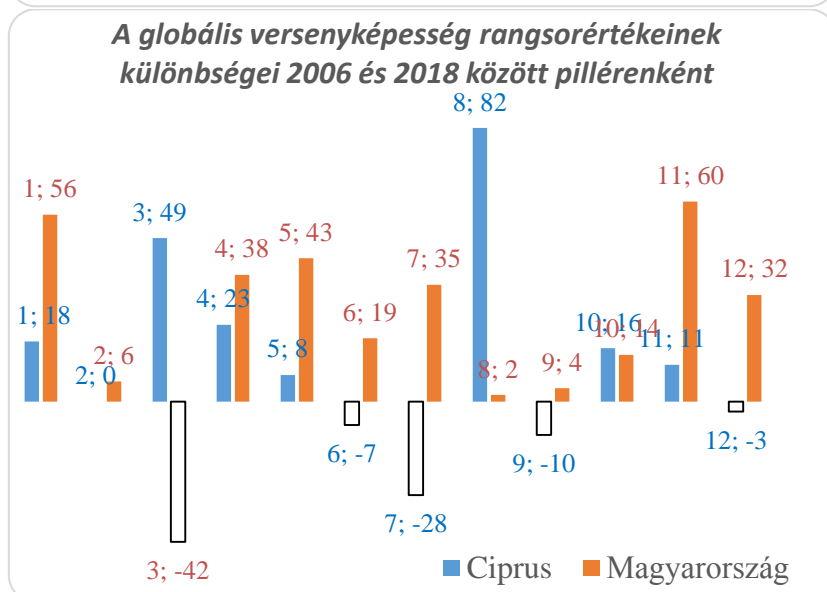
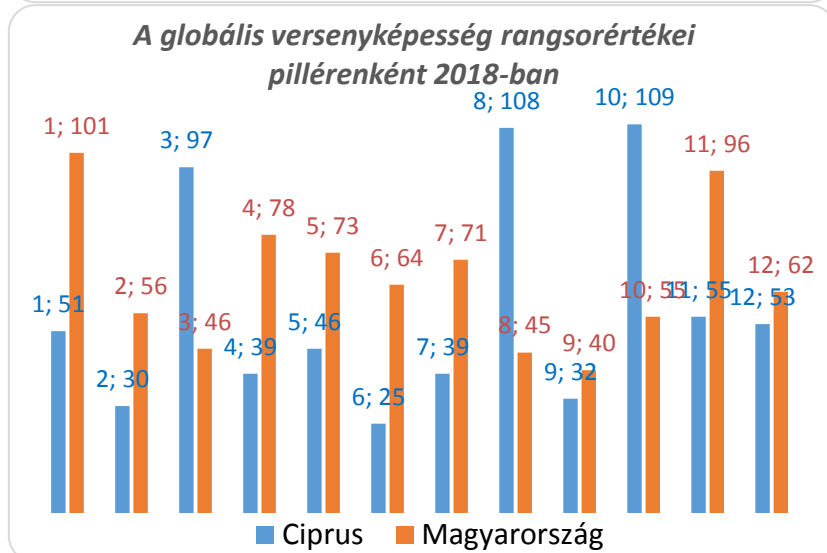


## M26. Országcsoportok (3-as csoport) Ciprus

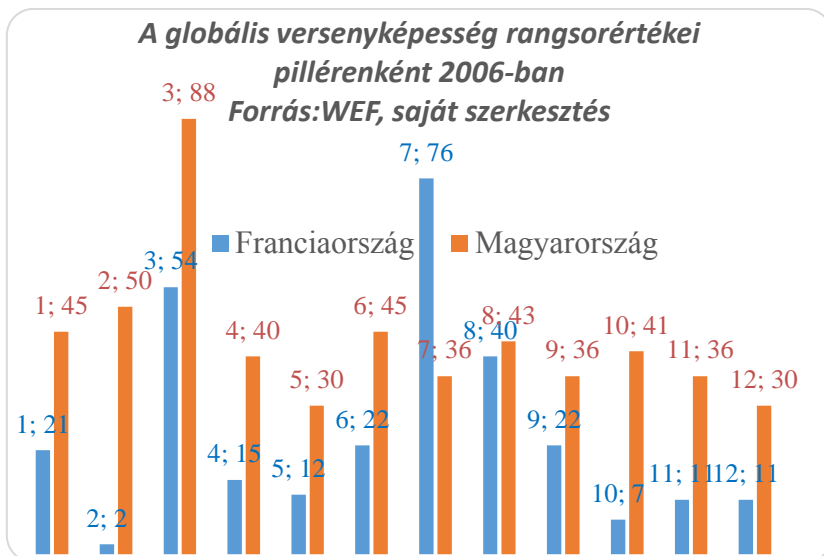


- 1: Intézmények
- 2: Infrastruktúra
- 3: Makrogazdasági környezet
- 4: Egészségügy és alapfokú oktatás
- 5: Felsőoktatás és képzés
- 6: Árupiac hatékonysága
- 7: Munkaerő-piaci hatékonyság
- 8: Pénzügyi piac fejlődése
- 9: Technológiai készenlét
- 10: Piaci méret
- 11: Üzleti kifinomultság
- 12: Innováció

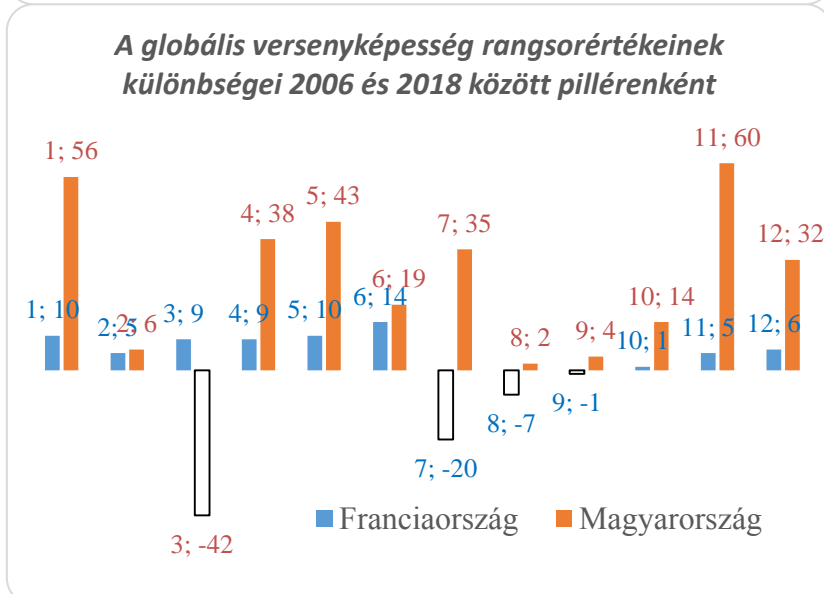
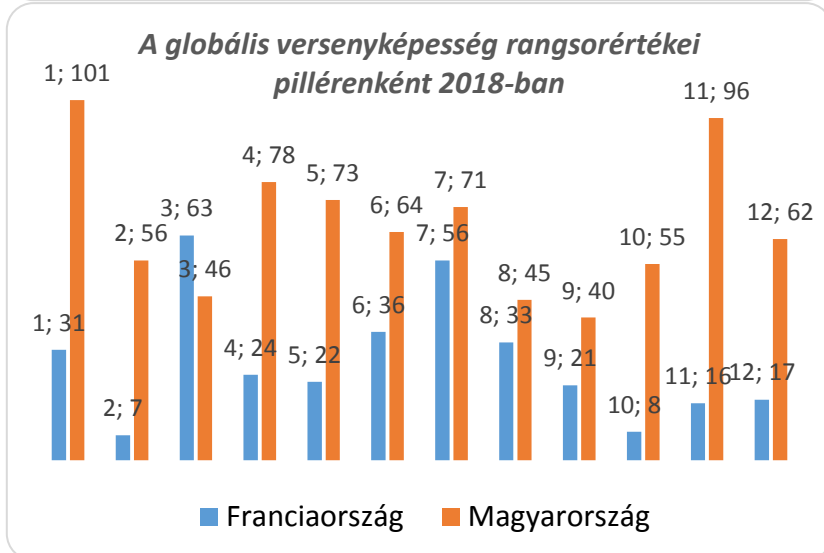
Pillérek



## M27. Országcsoportok (3-as csoport) Franciaország



- 1: Intézmények
  - 2: Infrastruktúra
  - 3: Makrogazdasági környezet
  - 4: Egészségügy és alapfokú oktatás
  - 5: Felsőoktatás és képzés
  - 6: Árupiac hatékonysága
  - 7: Munkaerő-piaci hatékonyság
  - 8: Pénzügyi piac fejlődése
  - 9: Technológiai készenlét
  - 10: Piaci méret
  - 11: Üzleti kifinomultság
  - 12: Innováció
- Pillérek

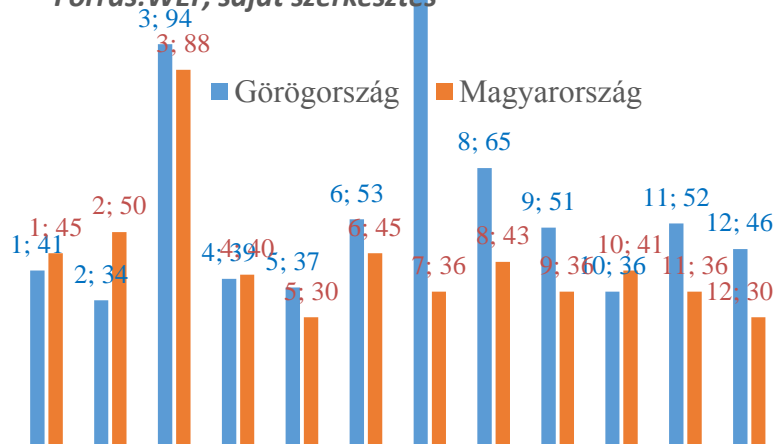




## M28. Országcsoportok (3-as csoport) Görögország

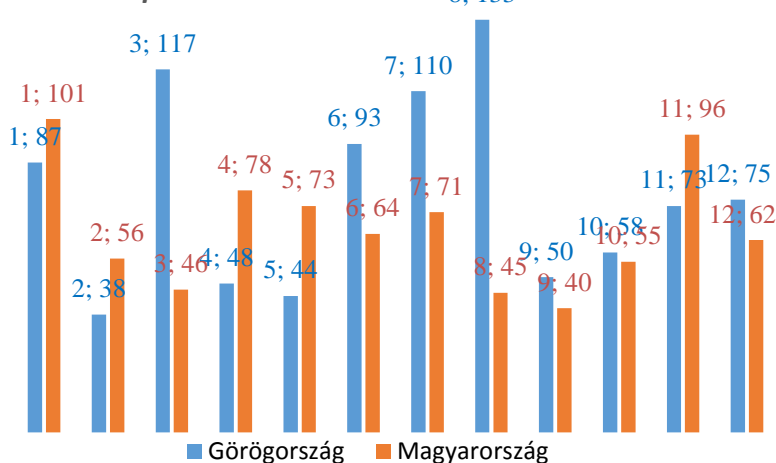
**A globális versenyképesség rangsorértékei pillérenként 2006-ban** 7; 111

Forrás: WEF, saját szerkesztés

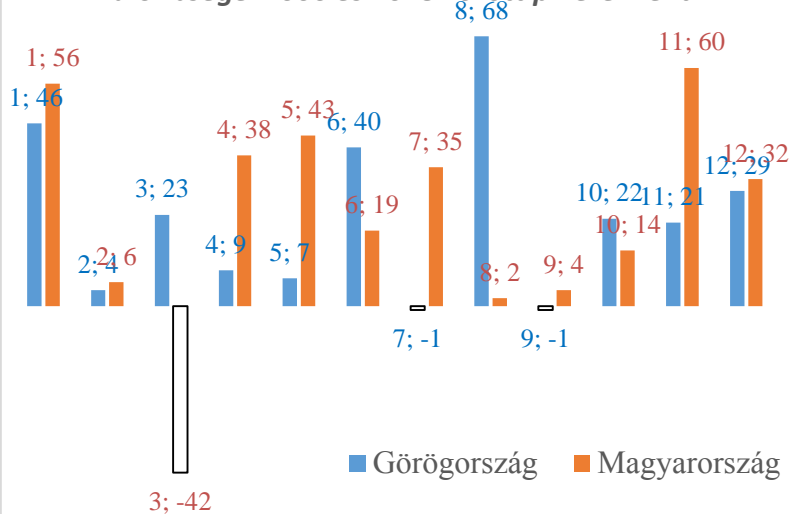


- 1: Intézmények
  - 2: Infrastruktúra
  - 3: Makrogazdasági környezet
  - 4: Egészségügy és alapfokú o
  - 5: Felsőoktatás és képzés
  - 6: Árupiac hatékonysága
  - 7: Munkaerő-piaci hatékonys
  - 8: Pénzügyi piac fejlődése
  - 9: Technológiai készenlét
  - 10: Piaci méret
  - 11: Üzleti kifinomultság
  - 12: Innováció
- Pillérek

**A globális versenyképesség rangsorértékei pillérenként 2018-ban** 8; 133



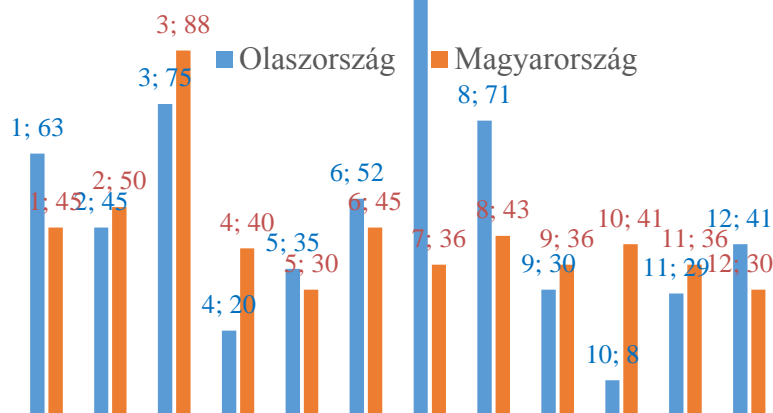
**A globális versenyképesség rangsorértékeinek különbségei 2006 és 2018 között pillérenként**



## M29. Országcsoportok (3-as csoport) Olaszország

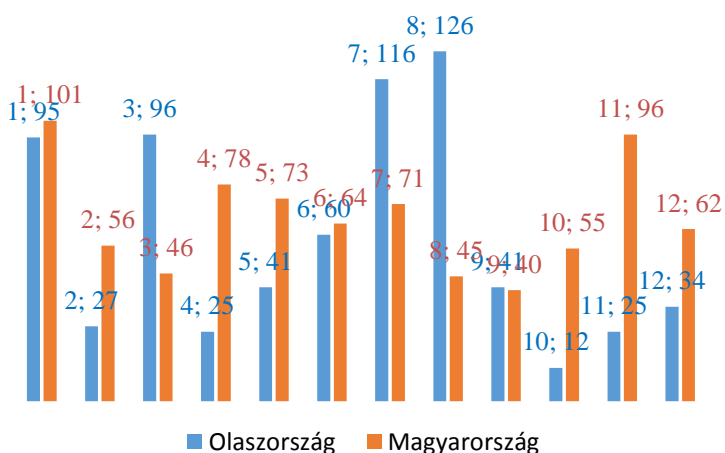
### A globális versenyképesség rangsorértékei pillérenként 2006-ban<sup>7; 113</sup>

Forrás: WEF, saját szerkesztés

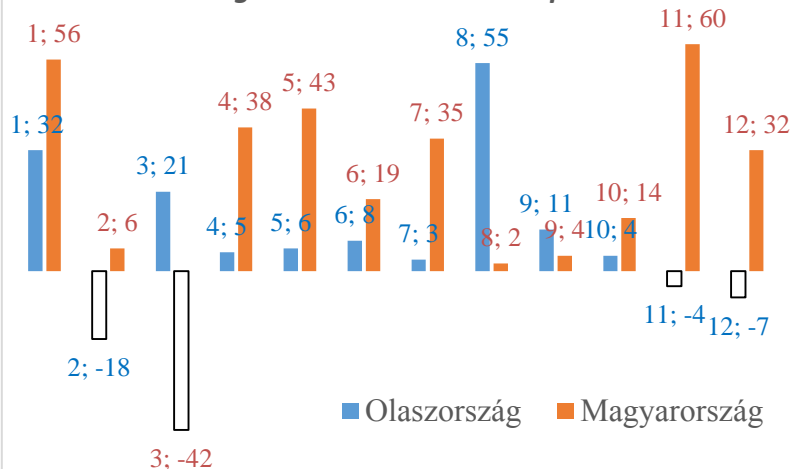


- 1: Intézmények
  - 2: Infrastruktúra
  - 3: Makrogazdasági környezet
  - 4: Egészségügy és alapközü oktatás
  - 5: Felsőoktatás és képzés
  - 6: Árupiac hatékonysága
  - 7: Munkaerő-piaci hatékonyság
  - 8: Pénzügyi piac fejlődése
  - 9: Technológiai készenlét
  - 10: Piaci méret
  - 11: Üzleti kifinomultság
  - 12: Innováció
- Pillérek

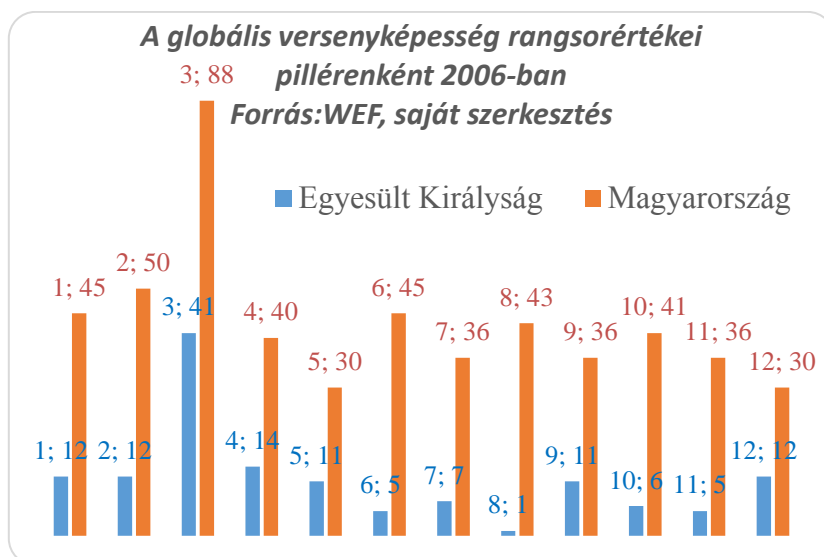
### A globális versenyképesség rangsorértékei pillérenként 2018-ban



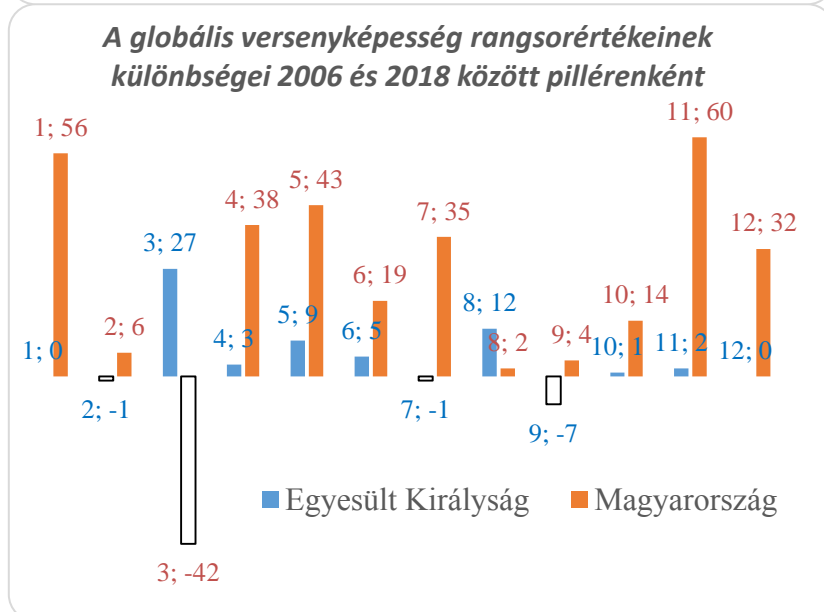
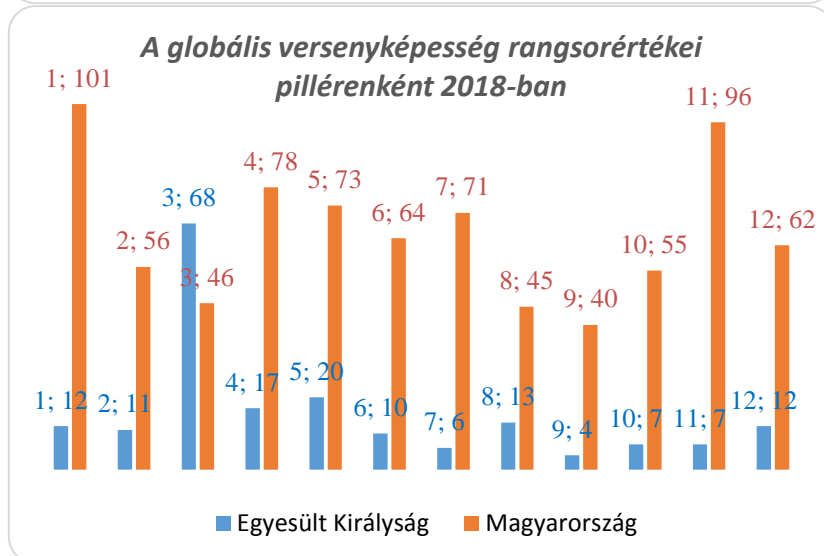
### A globális versenyképesség rangsorértékeinek különbségei 2006 és 2018 között pillérenként



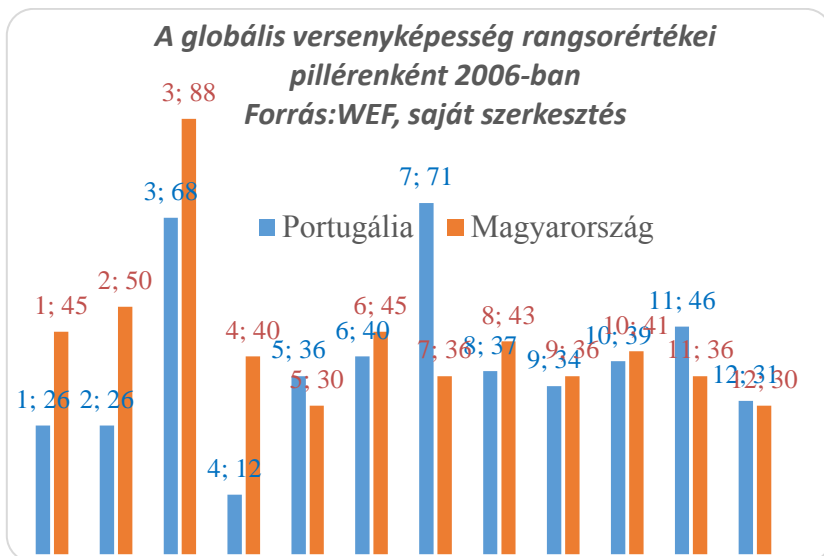
### M30. Országcsoportok (3-as csoport) Egyesült Királyság



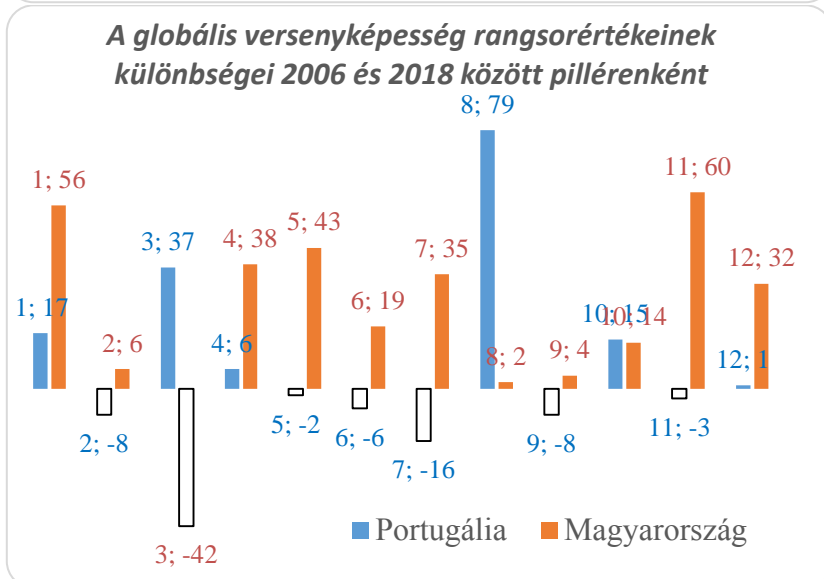
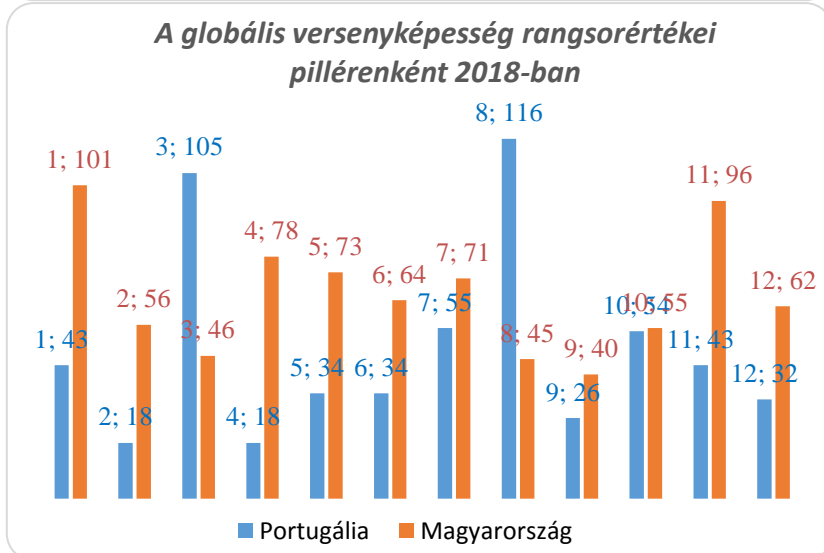
- 1: Intézmények
  - 2: Infrastruktúra
  - 3: Makrogazdasági környezet
  - 4: Egészségügy és alapfokú oktatás
  - 5: Felsőoktatás és képzés
  - 6: Árupiac hatékonysága
  - 7: Munkaerő-piaci hatékonyság
  - 8: Pénzügyi piac fejlődése
  - 9: Technológiai készenlét
  - 10: Piaci méret
  - 11: Üzleti kifinomultság
  - 12: Innováció
- Pillérek



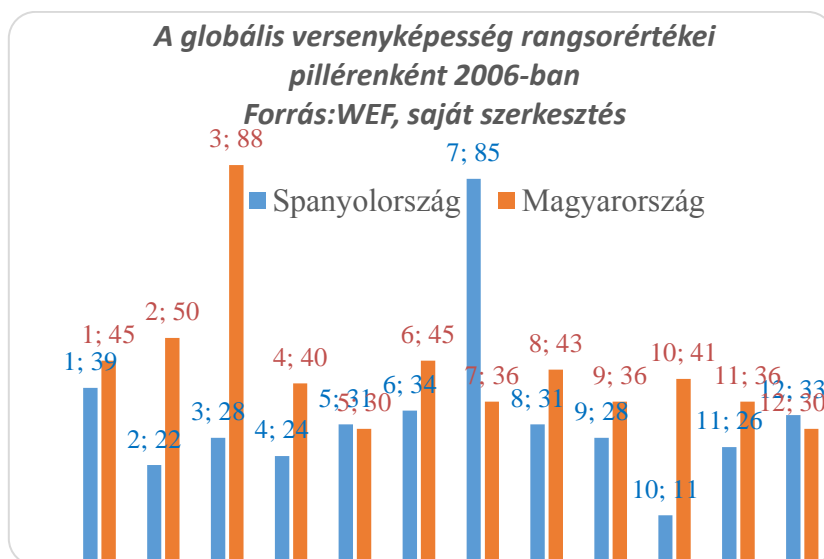
### M31. Országcsoportok (3-as csoport) Portugália



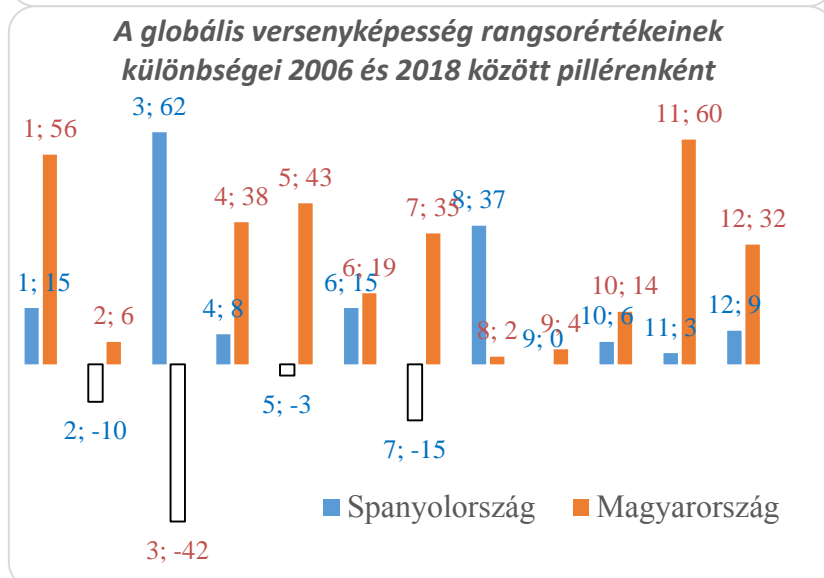
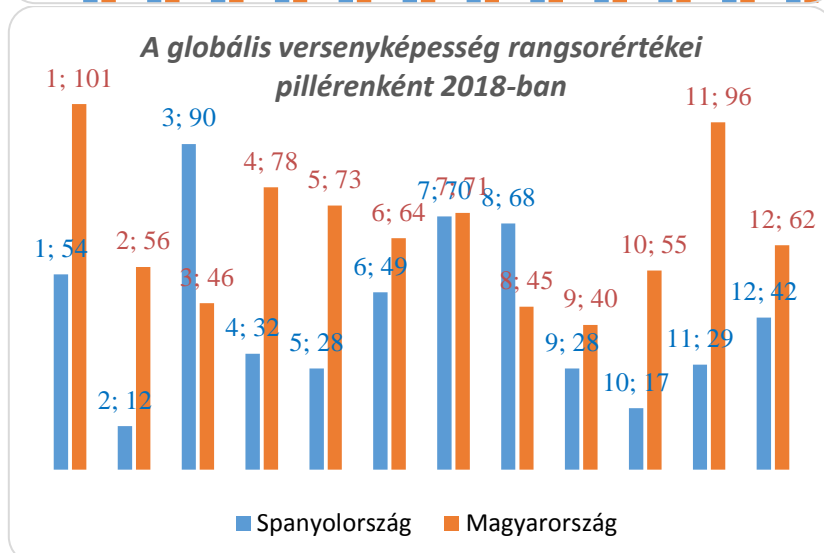
- 1: Intézmények
  - 2: Infrastruktúra
  - 3: Makrogazdasági környezet
  - 4: Egészségügy és alapfokú oktatás
  - 5: Felsőoktatás és képzés
  - 6: Árupiac hatékonysága
  - 7: Munkaerő-piaci hatékonyság
  - 8: Pénzügyi piac fejlődése
  - 9: Technológiai készenlét
  - 10: Piaci méret
  - 11: Üzleti kifinomultság
  - 12: Innováció
- Pillérek



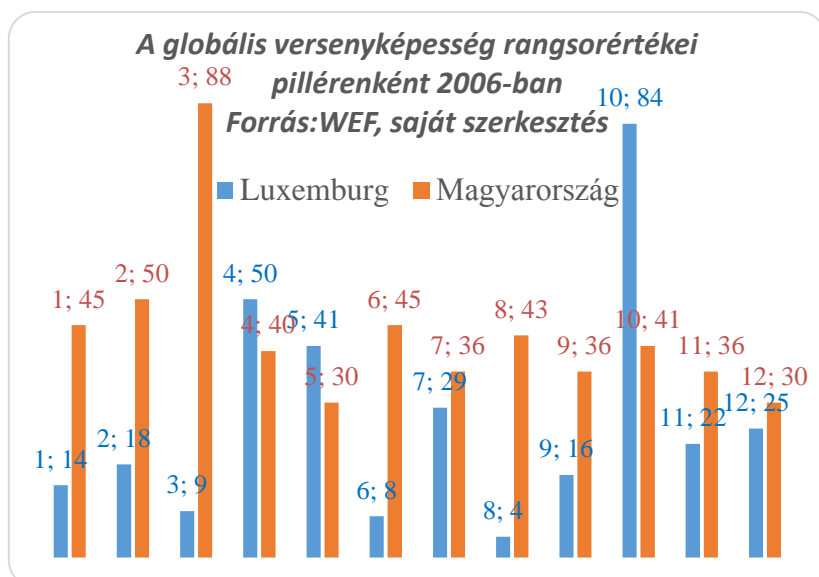
## M32. Országcsoportok (3-as csoport) Spanyolország



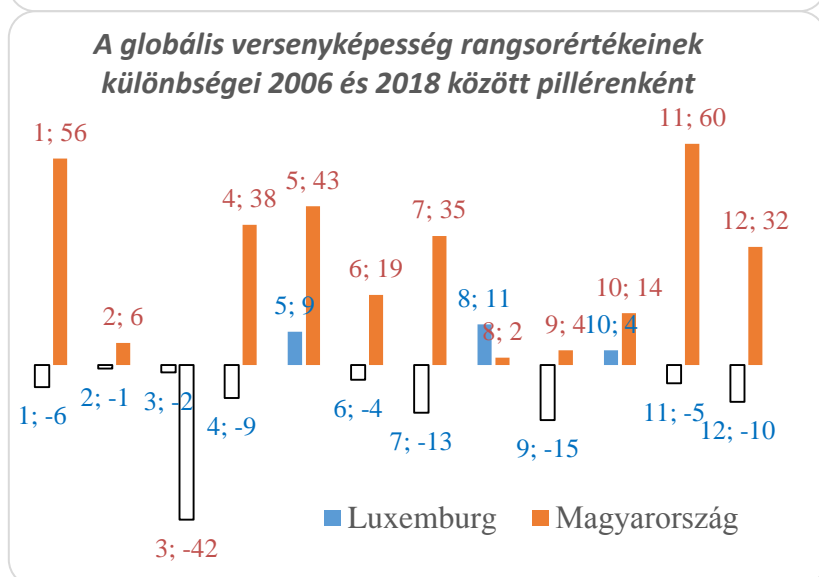
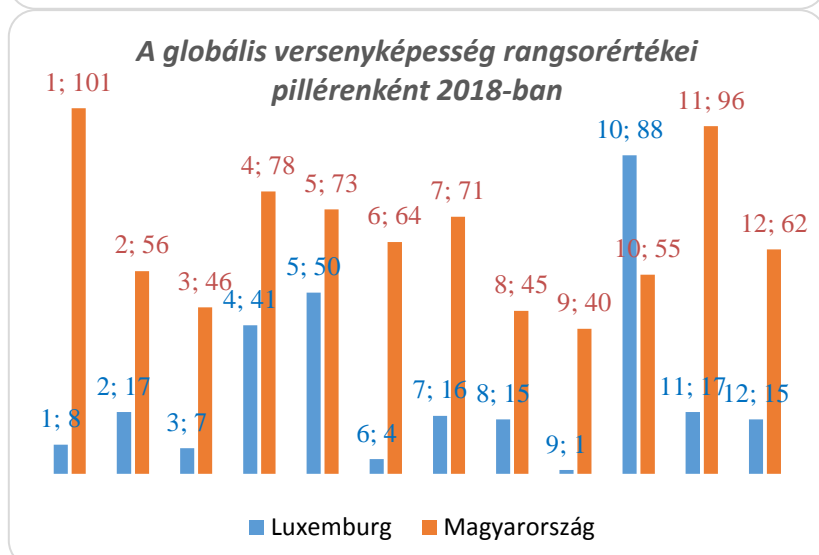
- 1: Intézmények
  - 2: Infrastruktúra
  - 3: Makrogazdasági környezet
  - 4: Egészségügy és alapküvés oktatás
  - 5: Felsőoktatás és képzés
  - 6: Árupiac hatékonysága
  - 7: Munkaerő-piaci hatékonyság
  - 8: Pénzügyi piac fejlődése
  - 9: Technológiai készenlét
  - 10: Piaci méret
  - 11: Üzleti kifinomultság
  - 12: Innováció
- Pillérek



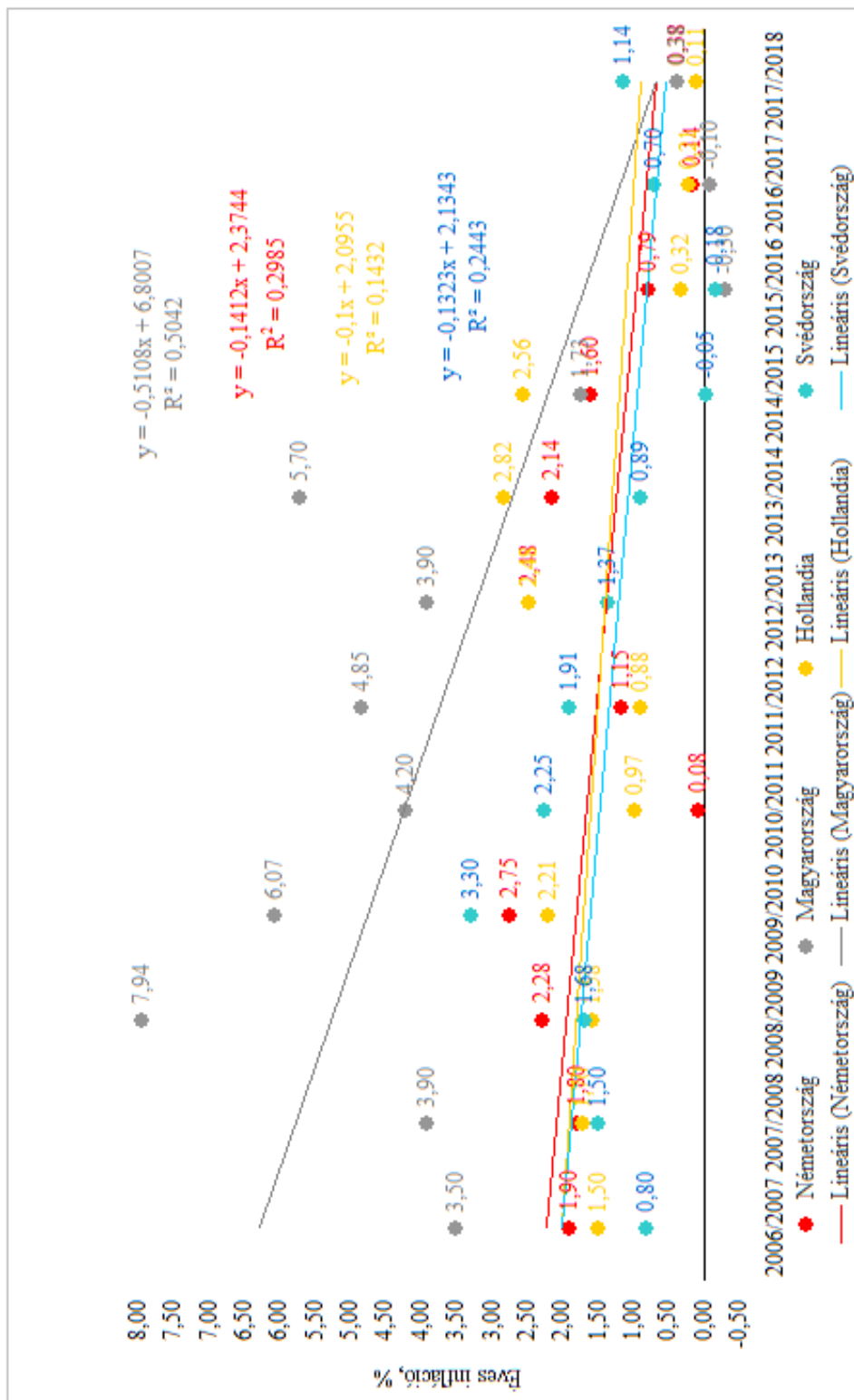
### M33. Luxemburg



- 1: Intézmények
  - 2: Infrastruktúra
  - 3: Makrogazdasági környezet
  - 4: Egészségügy és alapfokú oktatás
  - 5: Felsőoktatás és képzés
  - 6: Árupiac hatékonysága
  - 7: Munkaerő-piaci hatékonyság
  - 8: Pénzügyi piac fejlődése
  - 9: Technológiai készenlét
  - 10: Piaci méret
  - 11: Üzleti kifinomultság
  - 12: Innováció
- Pillérek

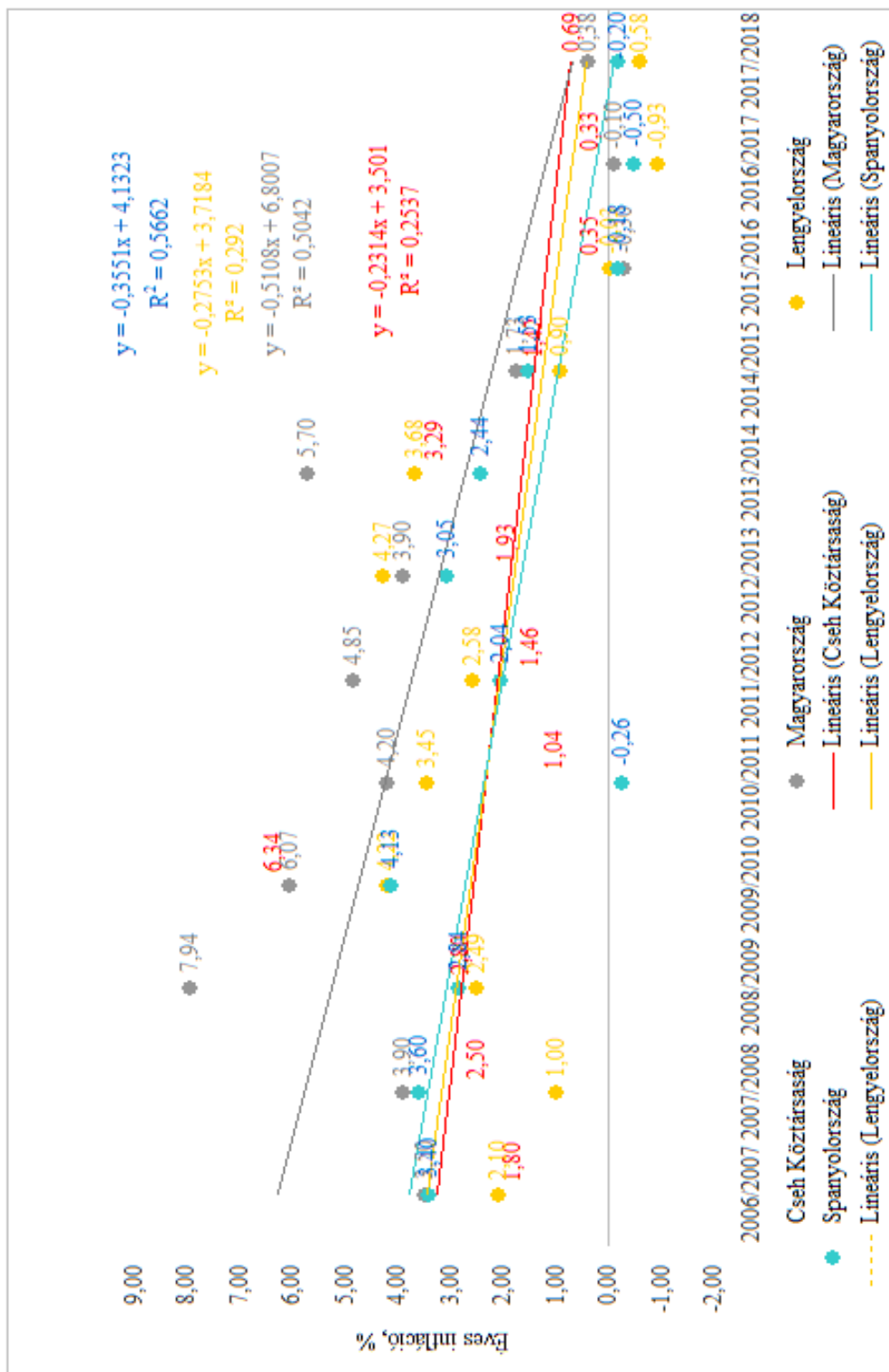


M34. Az éves infláció trendjei az EU három legjobb helyezést elért államában és Magyarországon 2006 és 2018 között



Forrás: WEF, saját szerkesztés

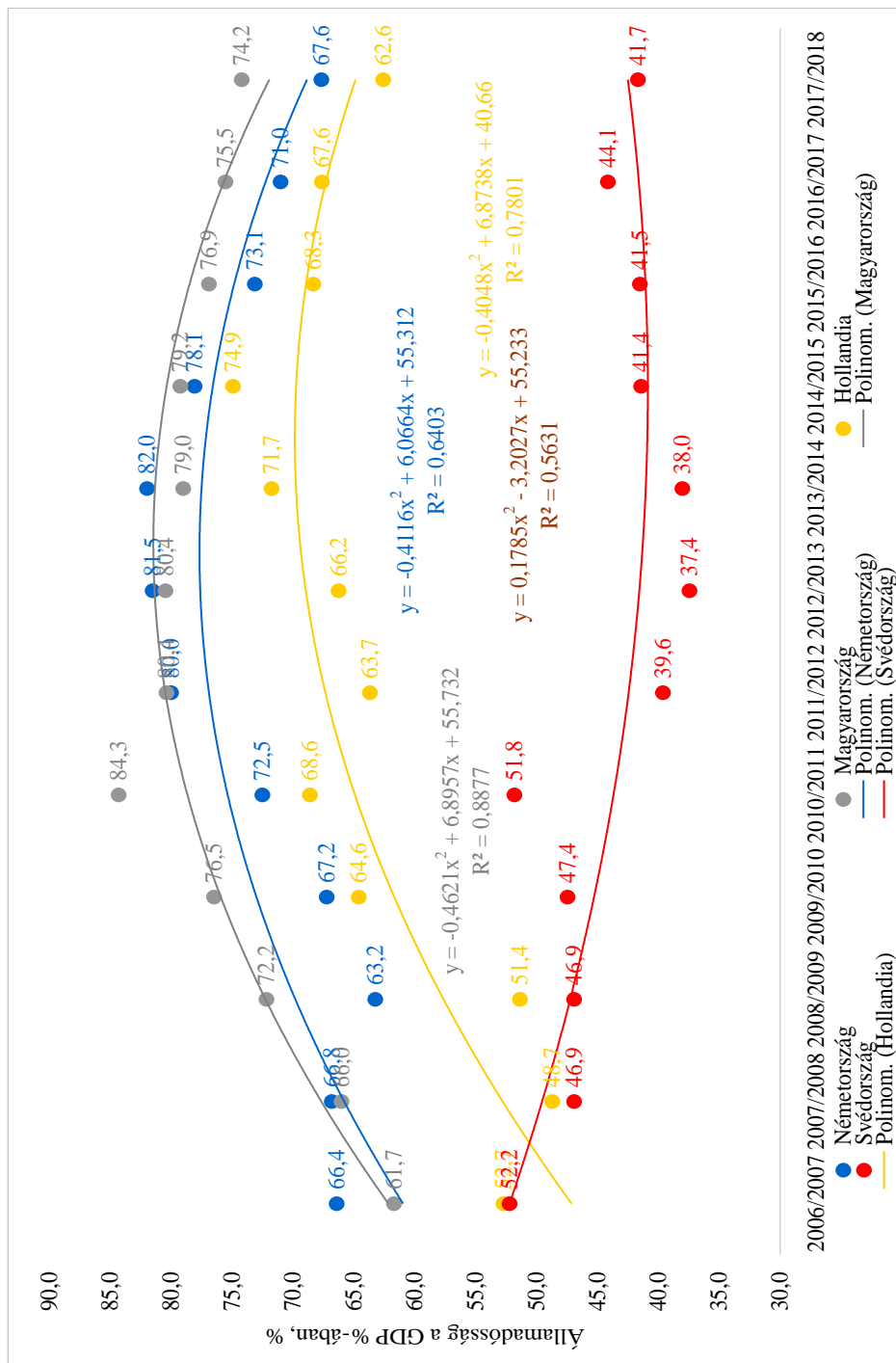
**M35. Éves infláció lineáris trendjei a WEF átlagos helyezéséhez legközelebbi EU tagállamokban és Magyarországon 2006 és 2018 között**



Forrás: WEF, saját szerkesztés

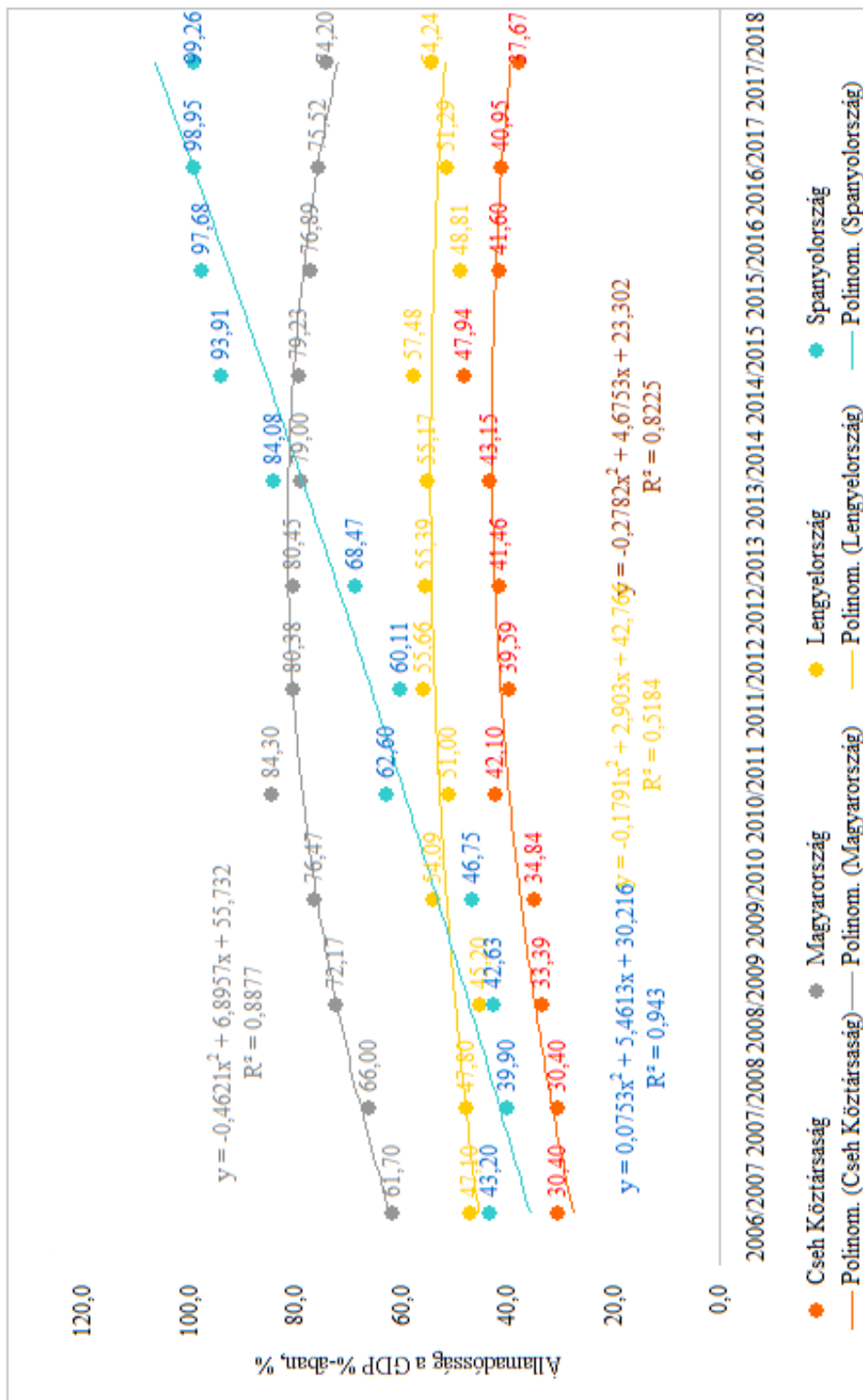


**M36. Államadósság trendje az EU három legjobb helyezést elért államában és Magyarországon 2006 és 2018 között**



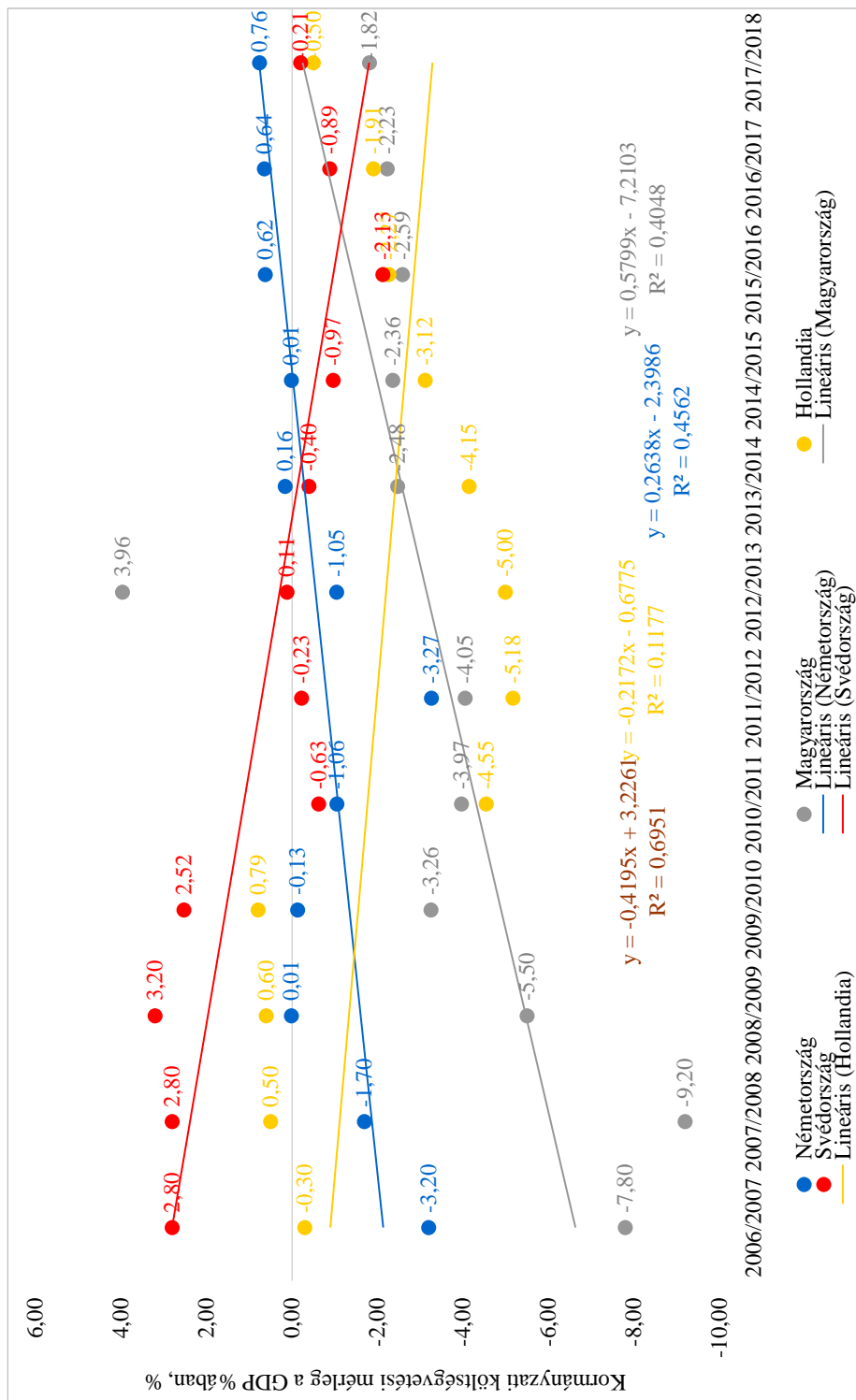
Forrás: WEF, saját szerkesztés

**M37. Államadósság trendje a WEF átlagos helyezéséhez legközelebbi EU tagállamokban és Magyarországon 2006 és 2018 között**



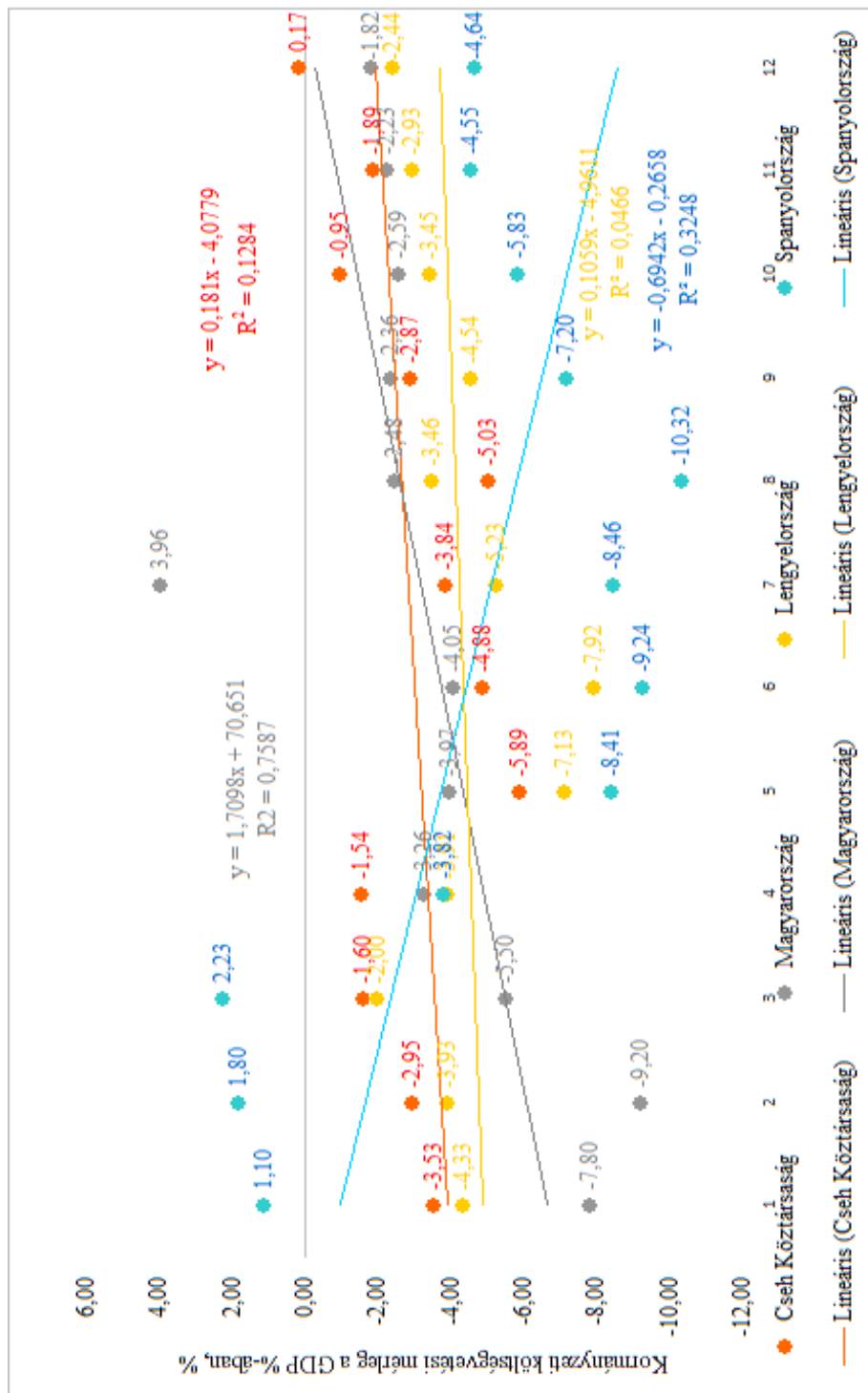
Forrás: WEF, saját szerkesztés

**M38. Kormányzati költségvetési mérleg lineáris trendjei az EU három legjobb helyezést elért államában és Magyarországon 2006 és 2018 között**



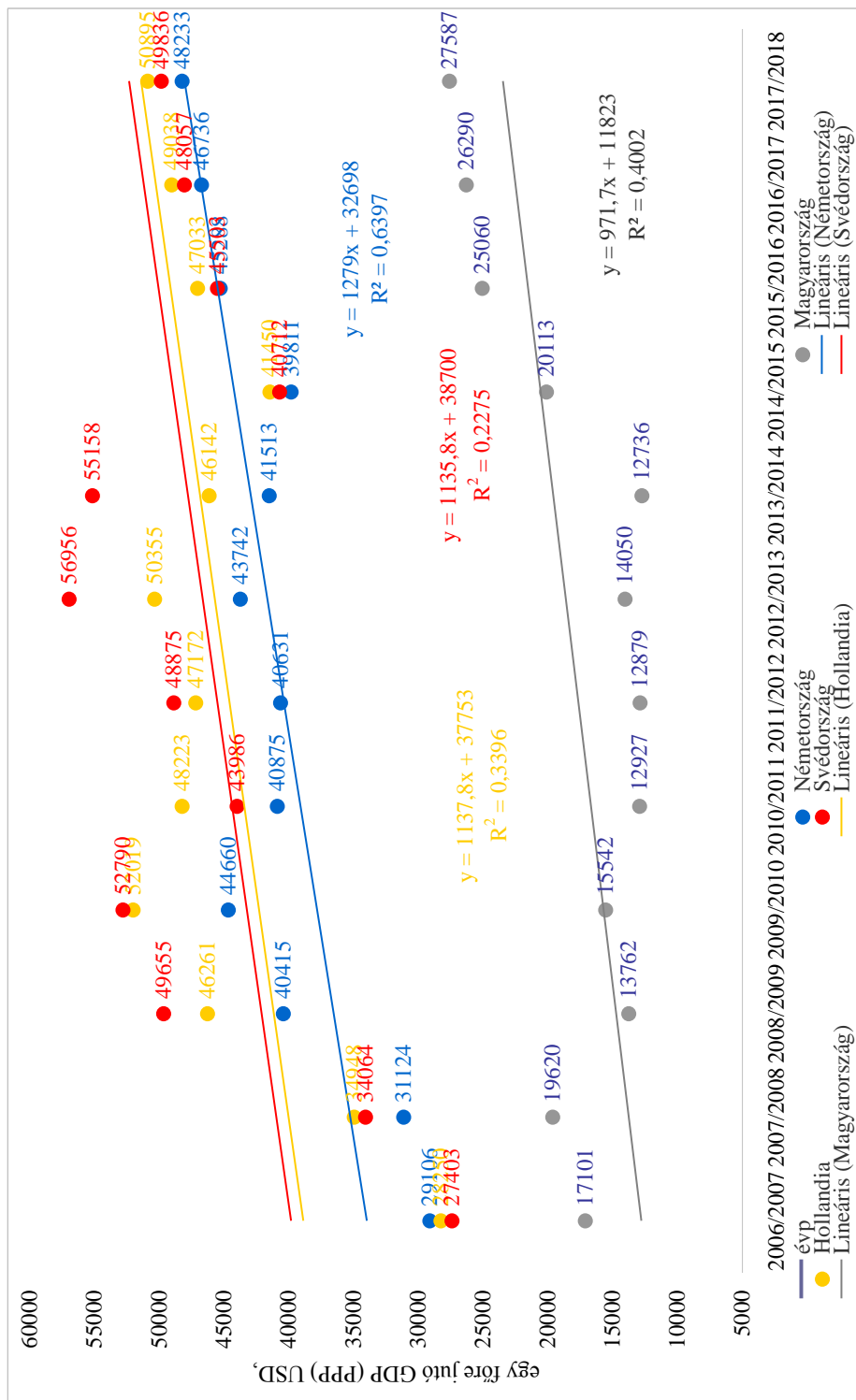
Forrás: WEF, saját szerkesztés

**M39. Kormányzati költségvetési mérleg lineáris trendjei a WEF átlagos helyezéséhez legközelebbi EU tagállamokban és Magyarországon 2006 és 2018 között**



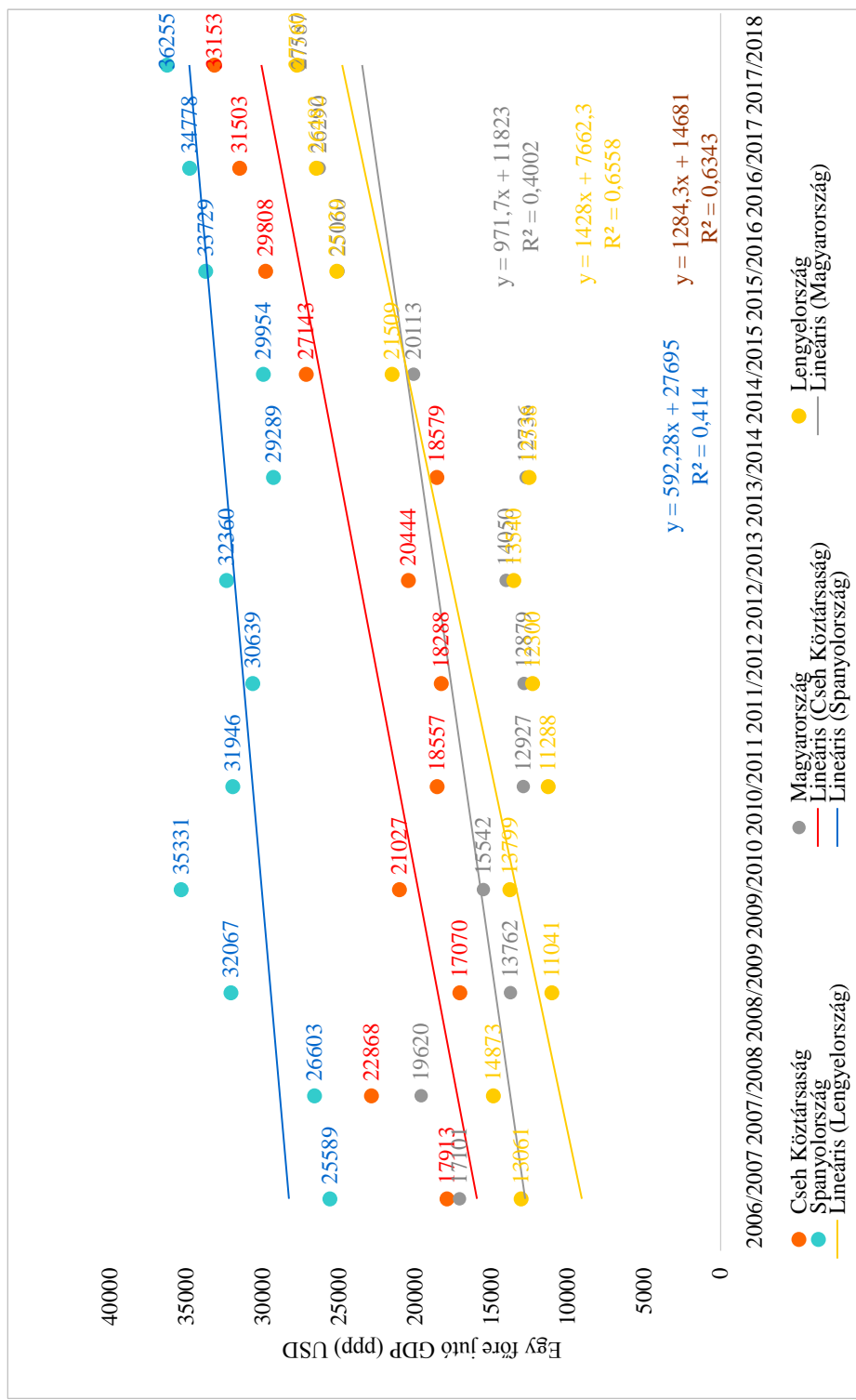
Forrás: WEF, saját szerkesztés

**M40. Az egy főre jutó GDP (ppp) lineáris trendjei az EU három legjobb helyezést elért államában és Magyarországon 2006 és 2018 között**



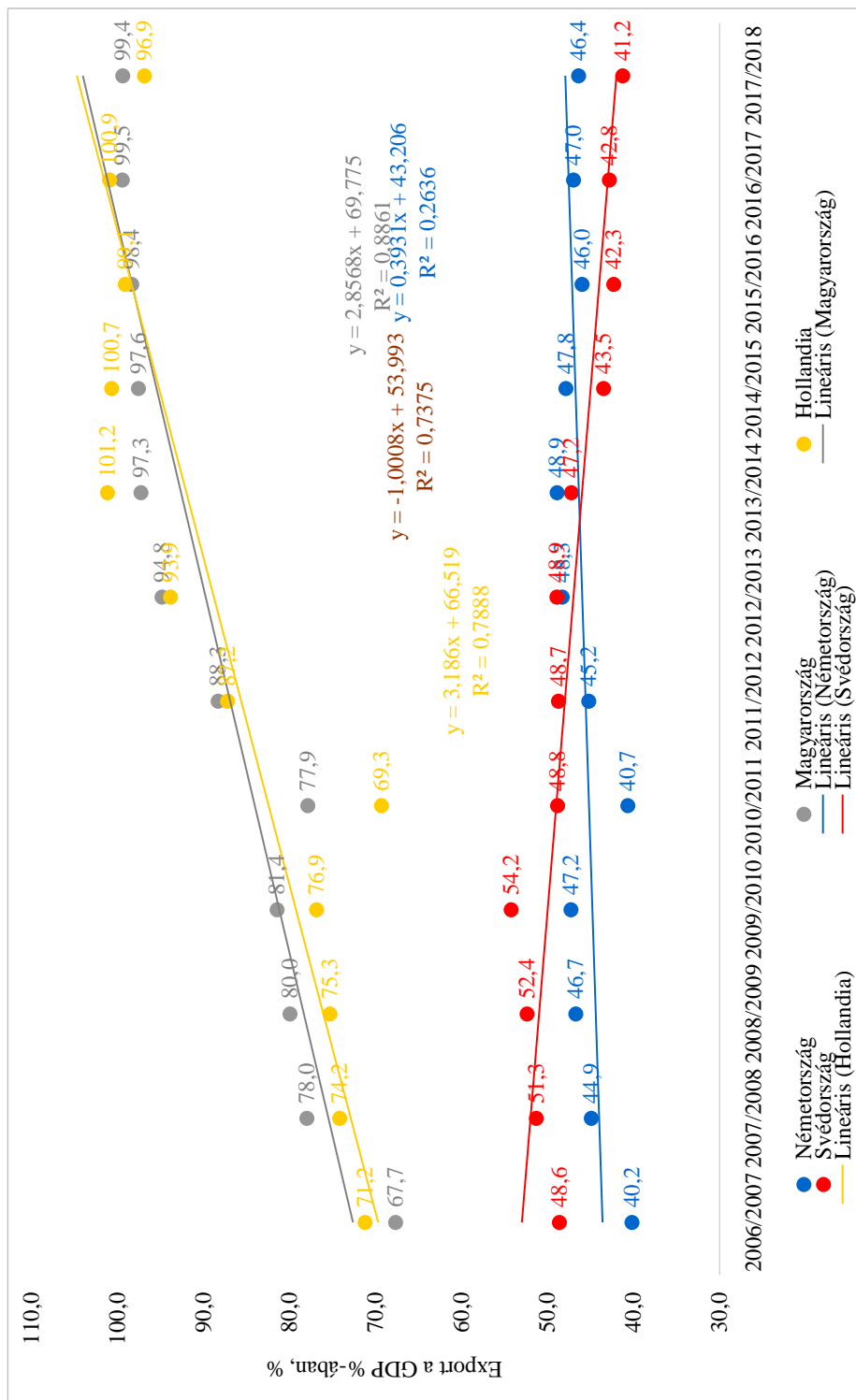
Forrás: WEF, saját szerkesztés

**M41. Egy főre jutó GDP lineáris trendjei a WEF átlagos helyezéséhez legközelebbi EU tagállamokban és Magyarországon 2006 és 2018 között**



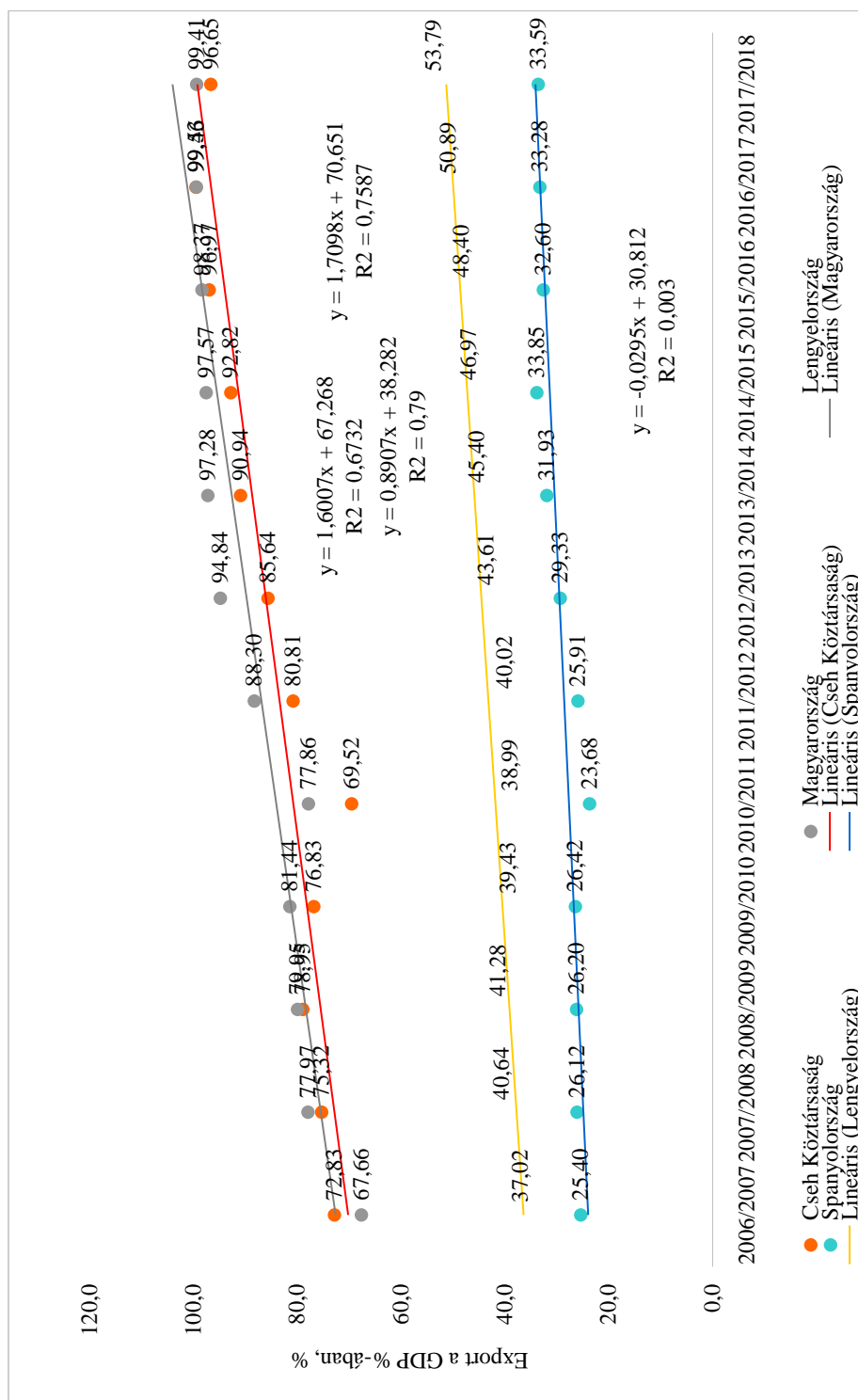
Forrás: WEF, saját szerkesztés

## M42. Export lineáris trendjei az EU három legjobb helyezést elért államában és Magyarországon 2006 és 2018 között



Forrás: WEF, saját szerkesztés

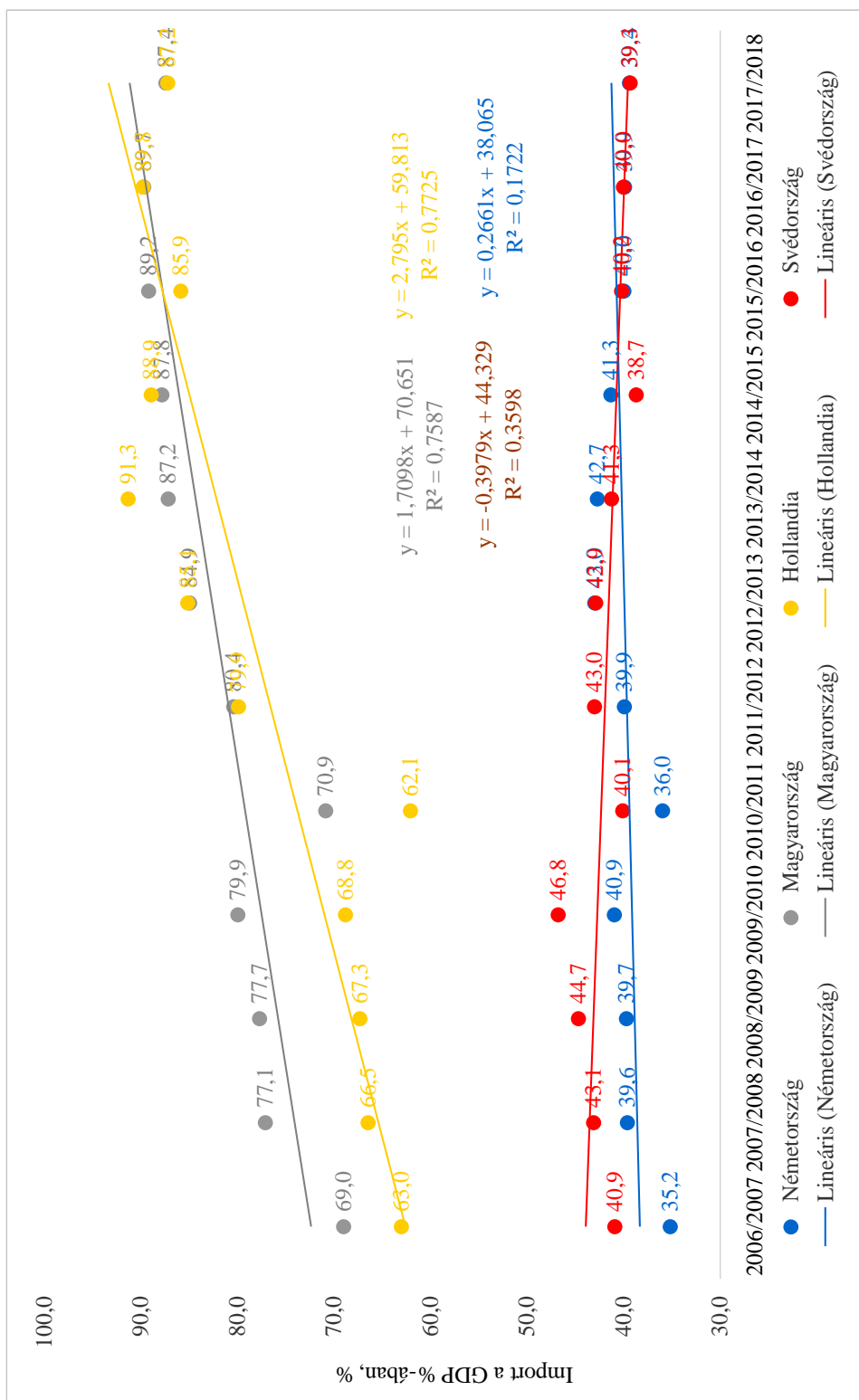
**M43. Export lineáris trendjei a WEF átlagos helyezéséhez legközelebbi EU tagállamokban és Magyarországon 2006 és 2018 között**



Forrás: WEF, saját szerkesztés

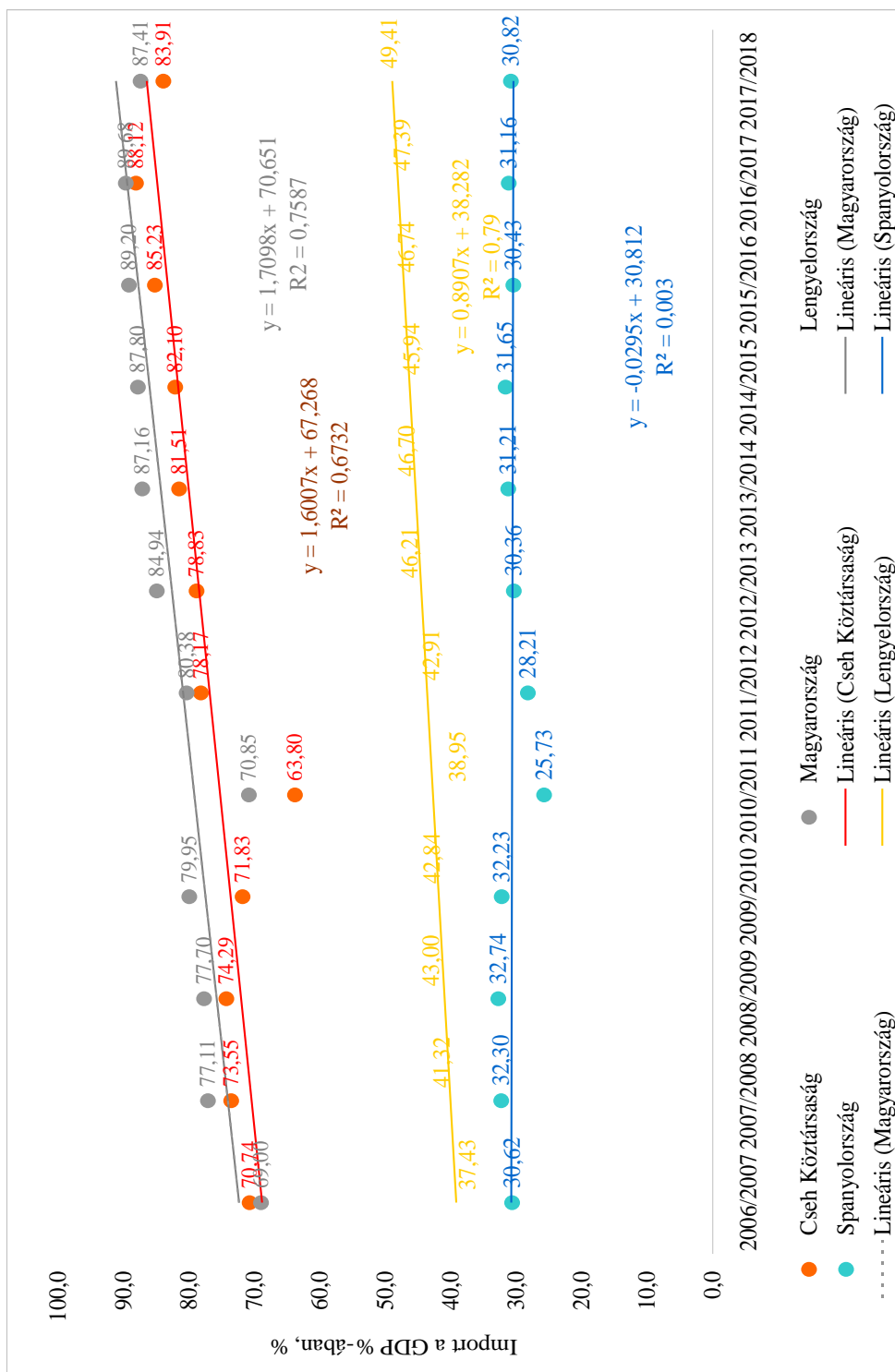


**M44. Import lineáris trendjei az EU három legjobb helyezést elért államában és Magyarországon 2006 és 2018 között**



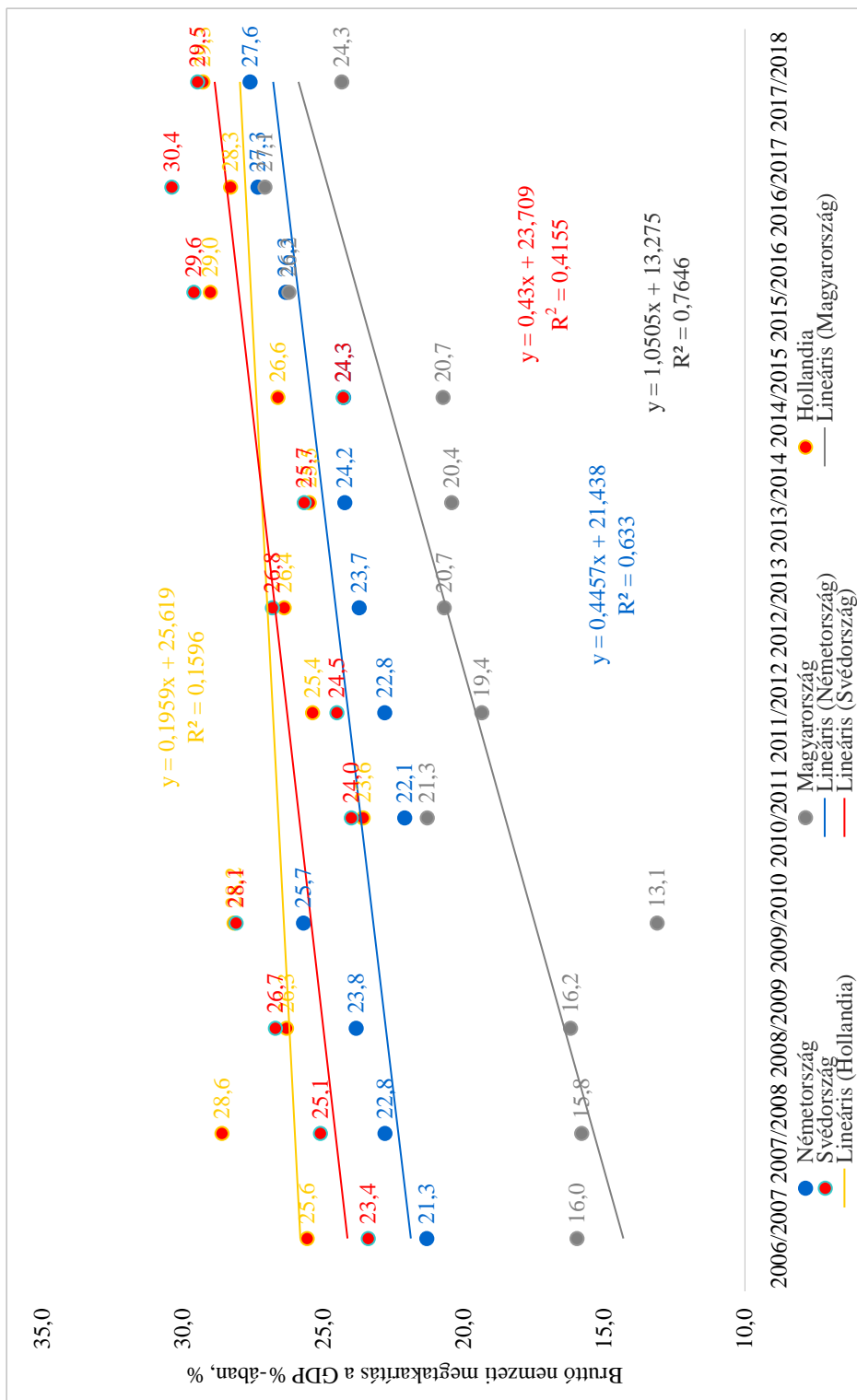
Forrás: WEF, saját szerkesztés

### M45. Import lineáris trendjei a WEF átlagos helyezésehez legközelebbi EU tagállamokban és Magyarországon 2006 és 2018 között



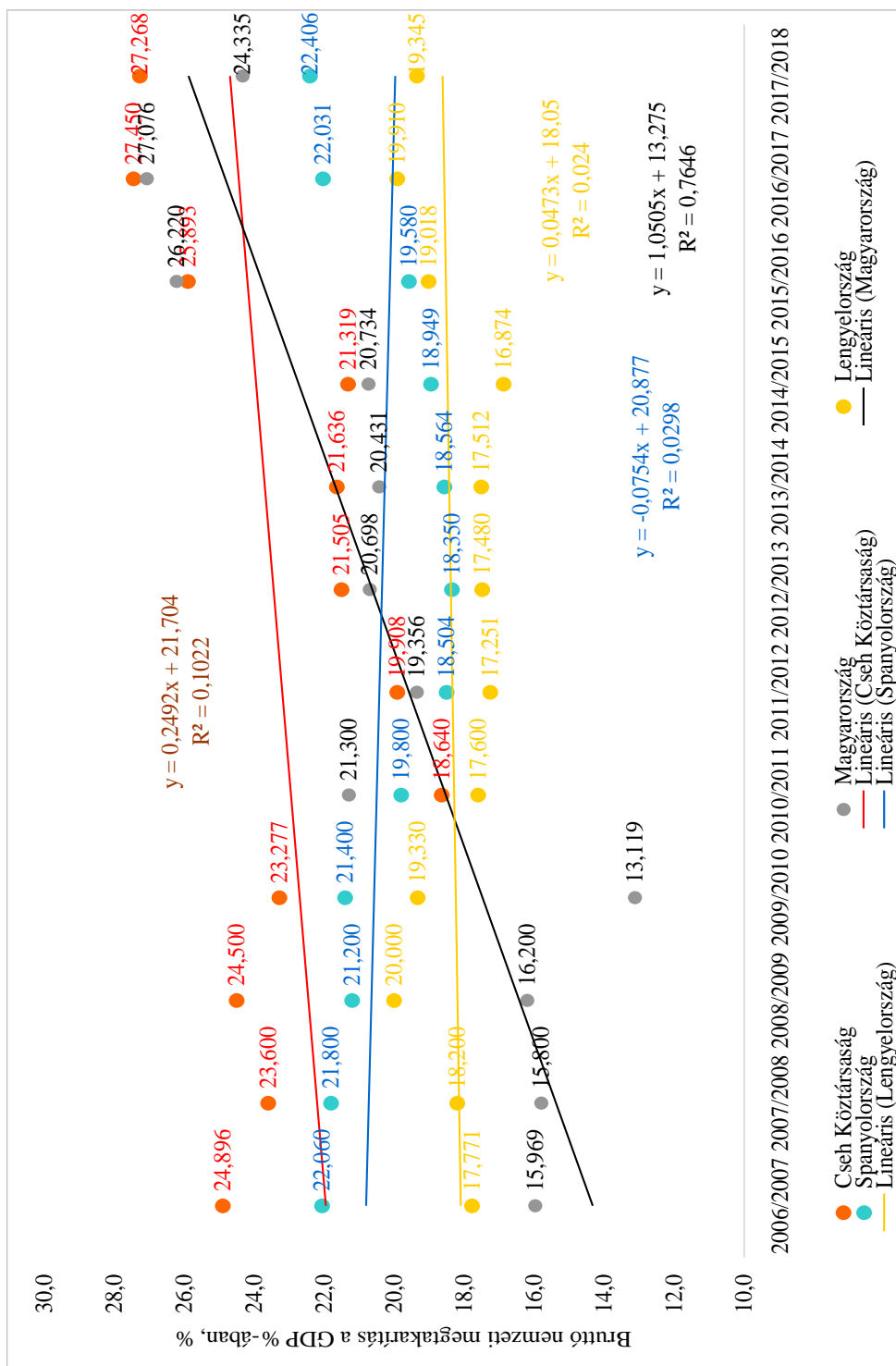
Forrás: WEF, saját szerkesztés

**M46. Bruttó nemzeti megtakarítás lineáris trendjei az EU három legjobb helyezést elért államában és Magyarországon 2006 és 2018 között**



Forrás: WEF, saját szerkesztés

**M47. Bruttó nemzeti megtakarítás lineáris trendjei a WEF átlagos helyezéséhez legközelebbi EU tagállamokban és Magyarországon 2006 és 2018 között**



Forrás: WEF, saját szerkesztés

## M48. Ábrák jegyzéke

1.	A versenyképességet meghatározó kulcselemek különböző területi szinteken	14.
2.	Porter gyémánt modellje	15.
3.	A gazdasági rendszerek versenyképességi szintjei	17.
4.	A versenyképesség-javítás szintjeinek rendszere	24.
5.	Az innovatív vállalkozások az összes vállalkozás %-ában az innováció típusai szerint	26.
6.	Az innovatív vállalkozások az összes vállalkozás %-ában az innováció típusai és létszám-kategóriák szerint, 2014-2016*	27.
7.	Az EU tagállamainak innovációs teljesítménye	28.
8.	Egy klaszter sematikus ábrázolása	32.
9.	Egy kkv*-ra jutó bruttó hozzáadott érték/nettó árbevétel alakulása az egyes uniós tagállamokban (%), 2016**	34.
10.	Hazai és EU-s kkv-k összehasonlítása	35.
11.	Tőkepiac és az innovációs képesség közötti kapcsolat	38.
12.	A magyar export célrendszere	39.
13.	Munkanélküliségi ráta megyei bontásban 2018. III. negyedévben (százalék)	41.
14.	Egy főre jutó GDP az országos átlag %-ában (2017)	41.
15.	A területi egységek versenyképességének piramis modellje	57.
16.	A regionális versenyképesség javítása a rombusz modell szerint	60.
17.	A Gazdasági Összetettség Mutató rangsorában elért helyezések 128 ország közül	73.
18.	A termékforgalmi egyenleg alakulása a főbb országcsoportok szerint	78.
19.	Hét mutató alapján végzett háromcsoportos klaszterelemzés dendrogramja	89.
20.	A klasztercsoportok gyakorisági megoszlása	90.
21.	Az EU-tagállamok hierarchikus klaszteranalízise Ward eljárással (2016)	94.
22.	A tagállamok három csoportjának megoszlása 2016-ban	95.
23.	A WEF GCI helyezéseinek alakulása Magyarországon, a régióban és az Unióban	99.
24.	Magyarország nemzetközi versenyképességi rangsorokban elért helyezése az EU-n belül (2016)	100.
25.	Magyarország stilizált versenyképességi pozíciója a V3 és az uniós országok átlagához viszonyítva a legfőbb versenyképességi mutatók alapján	102.
26.	OECD termelékenységi rangsor (2014), Egy ledolgozott munkaóra jutó GDP, USA = 100	104.
27.	A versenyképesség stilizált struktúrája, alapjai és célja	104.
28.	A WEF GCI helyezéseinek alakulása Magyarországon, a régióban és az Unióban	105.
29.	Magyarország teljesítménye a WEF rangsor 12 pillérében, 2017 (Európa és Észak-Amerika átlagához viszonyítva)	106.
30.	A versenyképességet akadályozó legfőbb tényezők Magyarországon (2017-2018)	108.
31.	A készségek és az innováció helyzete az EU-átlaghoz viszonyítva	108.
32.	Magyarország által elért helyezés az alkatóriákban, a 2016-os és a 2017-es rangsorban	110.
33.	Az intézmények helyezésének trendje Magyarországon	111.
34.	Az infrastruktúra helyezésének trendje Magyarországon	112.
35.	A makrokörnyezet helyezésének trendje Magyarországon	113.
36.	Az egészségügy és alapoktatás helyezésének trendje Magyarországon	114.
37.	A felsőoktatás és képzés helyezésének trendje Magyarországon	115.

38.	Az árupiaci hatékonyság helyezésének trendje Magyarországon	116.
39.	A munkaerőpiaci hatékonyság helyezésének trendje Magyarországon	117.
40.	A pénzügyi piacok fejlettségének helyezési trendje Magyarországon	118.
41.	A technológiai felkészültség helyezésének trendje Magyarországon	119.
42.	A piacméret helyezésének trendje Magyarországon	120.
43.	Az üzleti felkészültség helyezésének trendje Magyarországon	121.
44.	Az innováció helyezésének trendje Magyarországon	122.
45.	SBA profil	125.
46.	A vállalkozói szellem helyzete az EU-átlaghoz viszonyítva	126.
47.	A második esély lehetőségei az EU-átlaghoz viszonyítva	126.
48.	A hatékony közigazgatás helyzete az EU-átlaghoz viszonyítva	127.
49.	A környezet helyzete az EU-átlaghoz viszonyítva	127.
50.	Termék- vagy folyamatinnovációt bevezető vállalatok aránya (2017)	128.

## M49. Táblázatok jegyzéke

1. A WEF versenyképességi struktúrája	20.
2. Az objektív mutatókat használó rangsorokban Magyarország jellemzően jobban teljesít	21.
3. A versenyképesség hagyományos és újabb megközelítései	22.
4. Versenyképesség és digitális forradalom: közös pontok	23.
5. V4 országok általános és társadalmi kohéziós helyezése 2001-ben és 2018-ban (49 és 63 ország között, IMD)	24.
6. Kutatás, innováció 2007-2017	28.
7. A működő vállalkozások számának alakulása vállalkozáskategóriák szerint*	31.
8. A működő vállalkozások teljesítménye, 2018*	32.
9. A vállalati hálózatok és klaszterek eltérő jellemzői	58.
10. Alapvető klasztertipusok a fejlesztéspolitika szerint	59.
11. A tíz legnagyobb szolgáltatásexport-, illetve szolgáltatásimport-forgalmat lebonyolító EU-tagállam és Magyarország forgalmának alakulása* (2018)	72.
12. A külkereskedelmi mérleg a GDP százalékában egyes kiemelt országokban	74.
13. Az Európai Unió tíz legfontosabb külkereskedelmi partnere, 2018.	75.
14. A külkereskedelmi egyenleg összetevői folyó áron, 2018.	76.
15. A külkereskedelmi árszintalakulás fontosabb mutatói	77.
16. A külkereskedelmi termékforgalom összefoglaló adatai, 2018.	77.
17. Magyarország legfontosabb partnerországai a termék- külkereskedelemben, 2018* (euró adatokból számolva)	78.
18. A szolgáltatás- külkereskedelmi forgalom alakulása szolgáltató-csoportonként*, 2018 (euró adatokból számolva)	79.
19. Magyarország legfontosabb partnerországai a szolgáltatás- külkereskedelmi forgalomban, 2018* (euró adatokból számolva, turizmussal együtt)	80.
20. A célok, hipotézisek és módszerek összefüggéseinek bemutatása	85.
21. A globális versenyképességi rangsorok módszertani összefoglalója	87.
22. Az EU-országok rangsorának bemutatása a GCI index szerint a 2017-2018-as és a 2016-2017-es évekre vonatkozóan	87.
23. A makromutatók átlagainak különbségei	91.
24. Step-wise diszkriminancia elemzés kiválasztott változói	91.
25. A step-wise diszkriminancia elemzés eredménye	92.
26. A csoportosító-változó és a diszkriminancia-változó variancia analízise	93.
27. Csoportátlagok közötti különbségek	95.
28. A három klasztercsoport statisztikai mutatói	96.
29. Három változó alapján történő csoportosítás	97.
30. Osztályozás eredménye	97.
31. Egyes versenyképességi mutatókban mutatott magyar javulás 2010 és 2016 között	107.
32. A magyarországi üzleti vállalkozások darabszáma, foglalkoztatottjainak száma, az általuk előállított hozzáadott érték összege 2017-ben	123.
33. Magyarország, a V4 és az EU-28 országok méretkategóriák szerinti termelékenységének változása 2010 és 2017 között, valamint a magyar termelékenység V4 és EU-28 átlagához viszonyított aránya	124.
34. A kkv-szektor termelékenysége a nagyvállalatok termelékenységének arányában (%)	124.
35. Másodlagos kkv-célok	125.
36. A vizsgált fejlett országok helyezése és pontszáma az elmúlt hat évben	130.

- |  |      |
|--|------|
| 37. A vizsgált közepes fejlettségű országok helyezése és pontszáma az elmúlt hat évben       | 131. |
| 38. A vizsgált harmadik csoportba sorolt országok helyezése és pontszáma az elmúlt hat évben | 132. |
| 39. Luxemburg értékei  | 132. |