

1. A versenyképesség változó értelmezése

1.1. Bevezető gondolatok

A versenyképesség egyike azoknak a divatos kifejezéseknek, amelyeket a politikusok – és a média is – előszeretettel használnak, annak ellenére, hogy tartalmával vagy nincsenek teljesen tisztában, vagy azt nagyon szűken értelmezik. Fontos rögtön az elején tisztázni, hogy a versenyképesség nem egyenlő a gazdagsággal. Nagyon gazdag ország is lehet nem versenyképes (például egyes arab országok) és fordítva. A gazdagság oka ugyanis sokféle lehet, például természeti erőforrásokkal (olajjal, ásványkincsekkel, vízzal stb.) való rendelkezés vagy gyarmattartó múlt. Természetesen a gazdagságot fel lehet használni a versenyképesség növelését szolgáló beruházásokra.

A versenyképesség értelmezését erőteljesen befolyásolják a nemzetközi versenyképességet kutató intézmények mérési módszerei, és a tanulmányaikban a kevésbé fejlett országok számára megfogalmazott javaslataik, amelyek olyan szemléletet sugallnak, amely szerint a kevésbé fejlett országok számára a versenyképesség-javítás optimális szintje a külföldi tőkebefektetésekért való harc olcsó munkaerővel és a cégeknek nyújtott különböző kedvezményekkel. Ez a szemlélet egyébként nagyon hasonlít arra az ideológiára, amelyet a washingtoni megállapodás fogalmazott meg az 1980-as évek végén, elsősorban az úgynevezett rendszerváltó országok számára. Akkor ezt a javaslatcsomagot a Nemzetközi Valutaalap (IMF), a Világbank (VB) és az amerikai pénzügyminisztérium (US Department of the Treasury) együtt dolgozta ki, és ajánlotta követésre a rendszert váltó országoknak. Az alkalmazott ideológia lényege az volt, hogy úgy lehet sikeresen átvezetni a korábbi szocialista országokat a kapitalista gazdasági rendszerbe, ha azok azonnal liberalizálják a gazdaságukat, az állam mindent megtesz azért, hogy – bármilyen áron – minél több külföldi tőke jelenjen meg a gazdaságban, és jusson olcsó és jól képzett munkaerőhöz. Az állam pedig lehetőség szerint ne avatkozzék be a gazdaságba másképpen, mint a cégek számára szükséges infrastruktúra biztosításával, a munkaerőpiacnak a cégek számára lehető legkedvezőbb szabályozásával (minimálbér, elbocsátás, szabadságolás szabályozása, általában a kollektív szerződés kereteinek kialakítása stb.). Visszatekintve erre a dokumentumra úgy is fogalmazhatnánk, hogy ez a javaslat a rendszerváltó országok számára a gazdasági fejlődés, a versenyképesség „gyarmati modelljét” kínálta mint optimális megoldást. Ez a szemlélet, az olcsó munkaerőre építő versenyképesség-növelés a külföldi cégek befektetéseinek állami támogatásával (alacsony adók, olcsó, gyakran ingyen telephely stb.), mint később ez nyilvánvalóvá is vált, nem sokat javított a rendszerváltó országok versenyképességén, és ezzel összefüggésben életszínvonalán sem. Ugyanis a versenyképességet leegyszerűsítette „tőkevonzó képességre”, ami pedig a saját erőforrások valós értékének leértékelésével, azaz „önleértékeléssel” járt együtt.

Ezt a szemléletet viszik tovább, igaz ma már sokkal átfogóbb elemzésekre támaszkodva, a nemzetközi versenyképesség-elemzők, és veszik át gyakran a politikusok és a média is.

A versenyképesség ezen szűk látókörű és téves értelmezését bizonyítják azok az – elsősorban külföldön elhangzó – előadások, amelyek keretében az állami vezetők a magyarországi befektetések előnyeiről próbálják meggyőzni a külföldi vállalkozásokat. Általában négy érvt szoktak hangoztatni. Ezek a következők:

- a képzettséghez képest olcsó és békés munkaerő,
- előnyös földrajzi elhelyezkedés,
- barátságos, kedvezményeket kínáló kormány,
- az EU-s pályázatokhoz való hozzáférés lehetősége.

A legtöbbször elhangzó – és vezető helyen szereplő – tökecsábító érv azonban a mai napig az olcsó munkaerő: a fizikai és szellemi egyaránt. Az olcsó munkaerővel való versenyzést a nemzetközi szakirodalom rövid távú szemléletű, „helyzeti versenyképességnek” (situational competitiveness) nevezi, utalva arra, hogy az adott ország ezzel a gazdaságpolitikával csak kihasználja a jelenlegi erőforrásait, de nem építi a jövőt. A jövőt építő gazdaságpolitika viszont fenntartható versenyképességre törekszik. Ennek feltételei között pedig egyre inkább az úgynevezett „puha tényezők”: az innováció, a tanult, egészséges és megelégedett emberek, a minőségkultúra, a vezetési színvonal és a társadalom értékrendje, kulturális jellemzői játszanak döntő szerepet.

Atkinson (2005) szerint nem annak az országnak a gazdasága lesz hosszú távon versenyképes, amely elsősorban olcsó munkaerejével próbál cégeket vonzani, hanem annak, amely minden szempontból vonzó környezetet teremt a vállalkozások számára, beleértve ebbe a motivált és magas szintű tudással rendelkező szakemberek rendelkezésre állását is. A vonzó környezet jellemzői között kiemelkedően fontosak a versenyképesség puha tényezői. Atkinson ezek közül elsősorban az ország vezetésének szakmai és erkölcsi színvonalát emeli ki. A szakmai színvonalon belül az innovációt és a gondolkodó-alkotó emberek helyzetbe hozását jelöli meg legfontosabb kormányfeladatként. A második az életminőség javításáért való állami felelősségvállalás. Az életminőség az anyagiakon kívül jelenti a környezet tisztaságát és a színvonalas oktatási és egészségügyi szolgáltatásokhoz való hozzáférés lehetőségét. A kiváló szakemberek általában olyan helyen tarthatók meg, ahol nemcsak a bérek, de az életminőség is jó. Ha pedig egy ország elveszíti kiváló szakembereit, lemond arról, hogy gazdasága valaha is versenyképes legyen.

Valamennyi nemzetközileg elismert versenyképességi elemzés jelentős szerepet szán a puha tényezők vizsgálatának. A versenyképesség puha tényezői között az életminőség, a fenntartható fejlődés és a kormány munkájának színvonala mellett vizsgálni szokták azt is, hogy mennyire boldog egy ország lakossága. A boldogtalan, elégedetlen emberek munkához való viszonya rosszabb, mint a boldogoké és elégedetteké. Utóbbiak szívesebben vállalkoznak új dolgokra, és hajlandóbbak arra, hogy a mindennapi feladataikon kívül – szükség esetén – többletfeladatokat is vállaljanak. Ez pedig fontos versenyképességet befolyásoló tényező.

A versenyképesség egyik legkiválóbb megfogalmazása Portertől (1998) származik. Eszerint a versenyképesség az a nemzetgazdasági mutató, amely azt fejezi ki, hogy egy nemzet milyen hatékonyan hasznosítja a rendelkezésre álló emberi, pénzületi és természeti tőkét. Ez a meghatározás jól érzékelteti, hogy a versenyképesség messze több, mint az olcsó munkaerőre építő tökevonzó képesség. Sőt, éppen a versenyképességet rontja, ha alacsony béren alkalmaznak olyan embereket, akik ennél színvonalasabb, több hozzáadott értéket

teremtő munka végzésére is alkalmasak lennének. Ha pedig ilyen munkalehetőség nem jut nekik, akkor az ország rosszul hasznosítja, pocsékolja a humán vagyonát.

A költségvetési támogatással és adókedvezménnyel való befektetésösztönzés egyben határozott állami beavatkozás a gazdasági életbe, és jelentős versenytorzító tényező. Hiszen másféle lehetőségekhez jutnak a kedvezményekhez jutó, és a nem jutó cégek. A befektetésösztönző gazdaságpolitikával viszont a mindenkori kormány jelentős hatást tud gyakorolni a hosszú távú versenyképesség alakulására.

A lakosság létszámának és tudásszintjének alakulása szintén fontos versenyképességi tényező. A nagyobb lélekszámú országok érdekérvényesítő képessége a nemzetközi közösségekben, például az EU-ban vagy az ENSZ-ben nagyobb. A lakosság létszámának alakulását a kormány társadalom- és gazdaságpolitikája bizonyítottan befolyásolja. Igaz ez a tudásszintre is, mivel ennek alakulása függ attól, hogy egy kormánynak milyen az oktatási-nevelési stratégiája, mennyit fordít képzésre és kutatás-fejlesztésre. Vagyis a kormány munkája ezen a területen is versenyképesség-befolyásoló tényező.

Természetesen a pénz- és természeti tőke hatékony hasznosításáért is sokat tehet a mindenkori kormány. Fontos a gondos és hatékony gazdálkodás. Az állam önmegtartóztatása, alacsonyabb szintű költekezése esetén ugyanis csökkenteni lehet az adóterheket, amivel szintén javítható a versenyképesség. A kisebb adóterhek által lehetővé tett megtakarításokat ugyanis a cégek beruházásokra, az emberek pedig tanulásra és egészségmegőrzésre fordíthatják, ami szintén a versenyképességet növelheti.

Összefoglalásként elmondhatjuk, hogy nyilván nem véletlen, hogy az ugyanazt a terméket ugyanazon technológiával A és B országban gyártó cég nem biztos, hogy egyformán eredményes lesz. Ennek oka, hogy a két országban más a politikai, társadalmi, kulturális és gazdasági környezet. Éppen ez a bizonyíték arra, hogy egy ország gazdaságának versenyképességét, a cégek teljesítményén túl, a környezeti tényezők is befolyásolják. Erre az összefüggésre már Weber (1982) is rávilágított, amikor a társadalom értékrendje, munkaeitikája és a gazdaság fejlődése közötti kapcsolatot vizsgálta.

Az innováció fontosságát hangsúlyozó Schumpeter (1980) a nemzetek innovációs és vállalkozói képességeit, illetve az innovációval és vállalkozási tevékenységgel kapcsolatos társadalmi magatartásokat összefüggésbe hozta a gazdasági teljesítménnyel. Sloan (1963) és Drucker (1986) pedig a vezetési színvonal és értékrend gazdasági fejlődést befolyásoló szerepére hívta fel a figyelmet. Druckertől származik az a mondás, hogy nincsenek sikertelen szervezetek, csak rosszul vezetettek. Solow (2000) Nobel-díjas közgazdász pedig arra a következtetésre jutott, hogy 1948 és 1982 között az USA gazdasági növekedésének 80%-a az oktatási színvonal növekedésének és az élénk innovációs tevékenységnek volt köszönhető. Mindezek a vélemények is azt támasztják alá, hogy az a hagyományos nézet, amely szerint elsősorban az alacsonyan tartott béreket és az infrastrukturális beruházásokat kell a versenyképesség legfőbb forrásának tekinteni, nem írja le jól a versenyképesség lényegét. Ezekből a gondolatokból, de Porter versenyképességre adott meghatározásából is levezethető, hogy a mindenkori kormány gazdaság- és társadalompolitikájának tartalma, minősége és hatékonysága is jelentősen befolyásolja a versenyképességét. A kormány tevékenysége ezért maga is a versenyképesség egyik legfontosabb minőségi, „puha” tényezője. Porter meghatározásához kapcsolódva érdemes feltennünk azt a kérdést is, hogy mi valójában a versenyképesség értelme, célja. Cél-e egyáltalán a versenyképesség vagy inkább eszköz? Ha pedig eszköz, akkor milyen célok elérését segíti?

Garelli (2008) szerint a versenyképesség csak eszköz: mégpedig a gazdaság tartós sikerességét és az emberek jólétét szolgáló eszköz. Tehát a versenyképesség, amely bonyolult fogalom, egyszerre jelenti az életszínvonal és az életminőség javulását, a környezetre figyelő fenntartható fejlődést, a korrupciómentes társadalmat, valamint a jó és biztonságos társadalmi környezetet is. Ezen a véleményen van Meier és Rauch (2005) a fejlődés-gazdaságtan két kiváló szakembere is, akik szerint a gazdasági növekedés önmagában még nem jelent eredményt. Hiszen, ha a növekedés a természet károsításával, a munkavállalók növekvő kizsákmányolásával, vagyis életminőségük romlásával és a társadalom intézményrendszerének romló működésével jár együtt, akkor fejlődésről nem beszélhetünk. Garelli szerint ezért a nemzeteknek többre kell törekedniük, mint csupán gazdasági növekedésre: általános fejlődést kell célként kitűzniük a társadalom és a gazdaság valamennyi területén. A versenyképességre adott meghatározása közel van a porteri gondolathoz: a versenyképesség azt fejezi ki, hogy egy nemzet hogyan tudja a leghatékonyabban hasznosítani valamennyi erőforrását és képességét azzal a céllal, hogy a lakosság prosperitása – életszínvonala és életminősége – tartósan növekedhessen.

Az elmondottakhoz kapcsolódva a továbbiakban három fontos témakört kell tisztáznunk: egyrészt azt, hogy valójában hány szintje is van a versenyképességnek, melyek a főbb versenyképességet meghatározó tényezők, és azok között mi az úgynevezett puha tényezők szerepe, végül pedig, hogy valójában mi is az állam szerepe, melyek a feladatai a versenyképesség javításában.

1.2. A versenyképesség szintjei

1.2.1. *A vállalkozások versenyképessége*

A nemzeti versenyképességhez nyilvánvalóan hozzájárul az adott országban működő cégek versenyképessége, de egyezik-e a kettő? Meghatározza-e a cégek versenyképessége a nemzeti szintű versenyképességet? Egyezik-e a két versenyképességi fogalom időhorizontja és meghatározó tényezőinek sora? Ezeket a kérdéseket a kutatók hosszú ideje feszegetik, értelmezik és vitatják.

A nemzetközi versenyképességet elemző intézetek a nemzetek versenyképességének vizsgálatánál bemutatják az adott országban működő cégek eredményeit, és értékelik versenyképességüket is. Ugyanakkor nem választják szét a két fogalmat, vagyis nem beszélnek külön a cégek és a nemzet versenyképességéről. Igaz, a két fogalom sok szálon kötődik egymáshoz. A sikeres cégek többsége, ahogy arra Atkinson is utalt, a versenyképesség legfontosabb forrásának a nagy tudású és jó képességekkel rendelkező munkaerőt tekinti. Ennek megteremtésében az államnak jelentős szerepet kell vállalnia. Másrésről a képességek között olyan puha elemek vannak, mint például az együttműködési, a csapatmunkát lehetővé tevő képesség vagy a problémamegoldó képesség. Mindkettőt döntően befolyásolja a társadalmi közeg, az értékrend, amelyek szintén puha tényezők. Ha feszültség, bizalmatlanság van a társadalomban, akkor az emberek a munkahelyükre is magukkal viszik a bizalmatlanságukat, ami nehezíti az együttműködést, a csapatmunkát. A csapatmunka hiánya pedig rontja a cégek teljesítményét, ez által versenyképességét. Magasabb szinten pedig gyengíti az egyik legfontosabb nemzeti versenyképességi tényezőt, a társadalmi tőkét.

Ez arra enged következtetni, hogy a társadalmi értékrend – mint puha tényező – közvetlenül hat a gazdasági versenyképességre. De akkor mi is a különbség a vállalati/üzleti és a nemzeti szintű versenyképesség között? A vállalati szintű versenyképesség meghatározásához érdemes a vállalati stratégiai szakirodalom meghatározásához fordulni.

A cégek – piaci körülmények között – egymással versenyeznek a vevőkért, és a sikeres verseny következtében a profit maximalizálásáért. A sokféle meghatározás lényegét kiemelve a versenyképesség egy cég azon képessége, amelynek segítségével olyan termékeket és szolgáltatásokat olyan áron tud a hazai és a nemzetközi piacokon kínálni a vevőknek, amelyek alapján a befektetett erőforrásaira megfelelő megtérülést tud biztosítani a jövőbeli fejlődés és a tulajdonosok elvárásainak teljesítése érdekében. Vannak olyan vélemények is, amelyek szerint mindehhez még hozzá kell tenni azt a szempontot is, hogy mindezt a versenytársaknál hatásosabban és hatékonyabban végzi anélkül, hogy tevékenységéhez bármilyen állami támogatást kapna vagy piaci védelmet élvezne. Mindez azt feltételezi, hogy a cég jó célokat tűz ki, és azokat hatékonyan, jó szervezéssel, irányítással és piaci munkával valósítja meg. Ezért tisztán kell látni azt, hogy például a gyenge nemzeti valutával támogatott export nem a szakmai értelemben vett versenyképességet, hanem csupán a cégek saját stratégiai képességeinek gyengeségét kompenzálja. Ugyanez a helyzet az alacsonyan tartott bérekkel. Ezek csökkentik a cégek költségeit, aminek következtében lejjebb vihetik az árakat, és ezzel, időlegesen piaci részesedést növelhetnek. Ezt a módszert költségalapú versenyképességnek (cost competitiveness) nevezi a szakirodalom szemben a nem költségalapú versenyképességgel (non-cost competitiveness), amely a cég innovativitásával, magasabb minőségi szintjével vagy jobb piackiszolgálási módszereivel elért piaci részesedés növekedését jelenti, ami a hosszú távú versenyképesség-javítás alapvető feltétele.

Kowall (2015) részletes vállalati felméréssel bizonyítja, hogy azok a cégek, amelyek költséggel, azaz alacsonyabb árral versenyeznek a világpiacon, nem érnek el tartós eredményt. Piaci részesedés növekedése elsősorban nagyobb újdonság- és tudástartalommal, valamint minőséggel érhető el. A kérdést a nemzeti érdek szempontjából vizsgálva arra kell a figyelmet fordítanunk, hogy a nemzeti versenyképesség javítása szempontjából az kell hogy egy ország érdeke legyen, hogy a nem költségekkel versenyző cégeket ösztönözze befektetésekre. Ezek, innovativitásuknak köszönhetően, jobb minőségű, jobban fizető és ezért nagyobb hozzáadott értéket előállító munkahelyeket hoznak létre, így képesek arra, hogy a költségvetés bevételeihez is jelentősebb mértékben járuljanak hozzá. Ez pedig forrást kínál a kormányoknak a nemzeti versenyképesség javítása érdekében szükséges beruházásokra és az életminőség javítására.

1.2.2. Nemzeti szintű versenyképesség

Porter (1998) és Scott (1985), továbbá Dollar és Wolff (1993) részletesen foglalkozik a vállalati és a nemzeti versenyképesség különbségével. Idézzük fel a szerzők néhány megállapítását! Egy nemzet versenyképességét méri, hogy milyen termékek és szolgáltatások exportjára képes, és mit kell importálnia. Ezeket az adatokat a gazdaság szerkezete, sokszínűsége, diverzifikáltsága határozza meg. Azt pedig, hogy egy gazdaság mennyire diverzifikált, jelentősen befolyásolja az üzleti környezet, a gazdasági, pénzügyi és monetáris stratégia. Általánosságban azt mondhatjuk, hogy minél több tudás- és innovációtartalmú

termék és szolgáltatás eladására képes jó áron egy ország, és minél inkább nem kényszerül nagy tudás- és innovációtartalmú termékek és szolgáltatások importjára, annál jobb lesz a versenyképessége és az ezt mérő cserearánya. A cserearány-változás arra mutat rá, hogy van-e komparatív előnye egy országnak, illetve ha van, azt kihasználja-e. Ha a mutató értéke nagyobb, mint 1, akkor egységnyi exporttermékért több importot tud beszerezni, vagy egységnyi importért kevesebb exportot kell teljesítenie.²

A cserearány-javítás fontos feltétele tehát a korszerű gazdasági szerkezet, amelynek kialakításához az állami politikák jelentősen hozzájárulnak. Méri továbbá a nemzet versenyképességét az is, hogy milyen arányban van jelen a külföldiek befelé irányuló tőkebefektetése és a nemzeti cégek kifelé irányuló befektetése. Egy versenyképes gazdaságú országot ezen a területen kiegyensúlyozottság jellemez, vagyis az, hogy nemcsak a külföldi tőkebefektetésektől függ a gazdaság teljesítménye, hanem jelentős arányban rendelkezik olyan, nemzeti tulajdonban lévő, sikeres vállalkozásokkal, amelyek versenyképes szereplők tudnak lenni a világpiacon. Ennek a jellemzőnek a fontosságát igazolja valamennyi nemzetközi versenyképességet vizsgáló elemzés. A versenyképes országok cégei képesek nemzetközi terjeszkedésre, értékláncok létrehozására. A kevésbé fejlett országok pedig gyakran a nagyon olcsó telephelyei a fejlett országok cégeinek.

Az eddigiekhez kapcsolódva a nemzeti versenyképesség mércéje a gazdaságban jelen lévő értékláncok hossza is. Az értéklánc a termék és a szolgáltatás kitalálásától az értékesítésig és az értékesítést követő szolgáltatásokig terjed. Az értékláncok hossza a gazdasági szerkezet fontos jellemzője. Azt mutatja meg, hogy a teljes, új értéket teremtő folyamatnak mekkora szakasza van jelen egy gazdaságban. Minél hosszabb a helyben lévő értéklánc, annál többféle munkalehetőség jelenik meg, továbbá annál jobban csökken a gazdaság környezeti kitérttsége. Fontos továbbá az is, hogy minél hosszabb az értéklánc, annál nagyobb új érték teremődik helyben, és ez egyben valószínűsíti a magasabb béreket is. A rövidebb értékláncok hátránya viszont, hogy az összeszerelő jelleg miatt jelentős importigényt támasztanak, amit többletexporttal kell az országnak kigazdálkodnia. Az értékláncok hosszát az adott ágazat bruttó hozzáadott értéke teljes kibocsátáson belüli arányával mérjük. Az értéklánc az ország gazdasága számára előnyösen hosszabbítható meg azzal is, ha a helyi vállalkozások abba be tudnak úgy kapcsolódni, hogy az a saját fejlődésüket is elősegíti.

Végül soron a nemzeti versenyképesség szintjét az életszínvonallal és életminőséggel lehet mérni. Ezek javítását szolgálja, ha a humán vagyoni állandó továbbképzésben – élet végéig tartó tanulásban – vehet részt, és a tudását hatékonyan hasznosítja a gazdaság. De fontos a rendelkezésre álló pénzforrások hatékony hasznosítása is. El kell kerülnie a kormánynak, hogy úgynevezett „régi”, megújulásra már nem képes ágazatokat állami pénzzel tartson életben. A rendelkezésre álló pénzforrások ugyanis soha nem végtelenek. Így a gazdaság indokolt változásait, megújulását akadályozó ráfordítások más, gyorsabb fejlődésre, nagyobb termelékenységre képes ágazatoktól veszik el az erőforrásokat. Végül soron ezzel csökken a gazdaság dinamizmusa, lassul az innováció, nehezebben nyernek teret az új tudást, technológiát meghonosítani képes új kisvállalkozások.

Végül nagyon fontos hangsúlyozni, hogy a nemzeti szintű versenyképesség szempontjából az alacsony bérek és a legyengített nemzeti valuta nem versenyképesség-javító tényező, csupán a cégek könnyebb piacra kerülését támogatja. Nemzeti szempontból a magas béreket

² Forrás: KSH.

lehetővé tevő magas termelékenységi szint kínál versenyképesség-javítási lehetőségeket. A tudást és képességet elismerő magasabb bérek, a korszerűbb technológiák, menedzsment és szervezési módszerek együttesen termelékenységnövelő tényezők, amelyek – erős nemzeti valuta mellett is – biztosítják a gazdasági versenyképességet. Az exportképesség érdekében legyengített nemzeti valutával csupán rövid távú eredményeket lehet elérni, a hosszú távú eredményesség javulása esélyeinek csökkentésével. Megjegyzendő az is, hogy eredményre csak teljesítménnyel és nem kölcsönökkel szabad törekedni, azaz a gazdasági növekedés nem támaszkodhat növekvő eladósodásra. Összefoglalva az elmondottakat Dollar és Wolff (1993) nemzeti versenyképességi definícióját érdemes idézni. Eszerint egy nemzet akkor versenyképes, ha a nemzetközi kereskedelemben tudással, korszerű technológiával és magas termelékenységi szinttel előállított termékekkel és szolgáltatásokkal vesz részt, és ennek következtében folyamatosan képes növelni a lakosság életszínvonalát és életminőségét. Egészítsük ki ezt az értelmezést egy saját definícióval!

A nemzeti versenyképesség azt mutatja meg, hogy milyen hatásosan és hatékonyan hasznosítja egy ország az erőforrásait és képességeit, beleértve az emberek tudását is, illetve hogy milyen kiegyensúlyozottan bővíti és erősíti a nemzet képességeit, a fizikait és az emberit egyaránt. A hatásos (effective) a jól megválasztott jövőképet, célokat és akciókat, a hatékony (efficient) pedig az erőforrás takarékos végrehajtást jelenti, ami a termelékenység állandó javítását is magában foglalja. A nemzeti szintű versenyképességnek fontos megnyilvánulása tehát az is, hogy a gazdasági eredményeket mennyire sikerül társadalmi haladássá, a lakosság életminőségének javulását, jóllétét erősítő folyamatokká alakítani. Ennek részét kell hogy képezze a területileg kiegyenlített gazdasági-társadalmi fejlődés, vagyis az egyenszilárdságú fejlődés is. Végül egy nemzet versenyképességének fontos feltétele a gyorsan változó és bizonytalan körülmények között a válságnak való ellenálló képesség (resilience). Ez azt mutatja meg, hogy egy társadalom mennyire jól tudja kezelni a váratlan veszélyhelyzeteket, válságokat, illetve ha mégis válságba kerül, abból mennyi idő alatt és milyen állapotban tud kikerülni. Az ellenálló képességet, gazdasági szempontból a színes, sok lábon álló, a külvilágtól kevésbé függő, diverzifikált gazdasági szerkezet teremti meg, amelyre jellemzők a hosszú értékláncok is.

Összefoglalásként említsük meg, hogy a vállalati és nemzeti szintű versenyképesség egymással összeütközésbe is kerülhet. Például a több műszakos, éjszakai munkával is járó foglalkoztatás érdeke lehet a cégeknek, viszont ez úgynevezett negatív externáliákkal, negatív hatásokkal járhat. Megnöhet a megbetegedések száma, ami terheli az egészségügyi rendszert, és végső soron az állami költségvetésnek okoz többletkiadást. De egyes kutatások szerint az éjszakai munkával is járó több műszakos feszített munkaszervezés rövidítheti a várható élettartamot is, ami társadalmi, nemzeti szempontból humán veszteség.

Ugyancsak érdeke az üzleti szektornak, hogy akár távolabbi városból, faluból is toborozzon munkaerőt. Viszont a munkahelyig megtett hosszú út, az esetleges dugóban vezetés vagy a munkásszálláson való elhelyezés életminőséget, az emberi jóllétet rontó külső tényezők, negatív társadalmi externáliák. A nemzeti versenyképesség javításának célja pedig éppen ezek minimalizálása kell hogy legyen.

Végső soron pedig, amint azt bizonyítottuk, az alacsony bérek javíthatják a cégek rövid távú versenyképességét, viszont gátolják a nemzeti versenyképesség javítását, hiszen rontják az életszínvonal- és életminőség-javítás, a humán vagyon tudásszintje állandó emelésének esélyeit.

1.3. Az állam szerepe a versenyképesség javításában

Általánosságban is felvethető kérdés, hogy mi tekinthető állami feladatnak a versenyképesség javításával kapcsolatban? Erre vonatkozólag különböző nézetek fogalmazódnak meg. Egyik véglet szerint az államnak nincs más feladata a versenyképesség javítása terén, mint hogy tegye minél egyszerűbbé és olcsóbbá a cégek működését. A másik véglet szerint viszont az államnak aktívan be kell avatkoznia a gazdaság működésébe, ki kell jelölnie támogatásra érdemes és valószínűsíthetőleg a versenyképesség javításához hozzájáruló ágazatokat, és azokat többleterőforrásokhoz, például pályázati lehetőségekhez juttatással és állami támogatásokkal helyzetbe kell hoznia.

Valójában az Európai Unió pályázati rendszere a második nézetrendszer szerint működik. Ugyanis előre meghatározott célok – legyenek azok az EU vagy a nemzetállamok által kiválasztottak – mentén írják ki a pályázatokat. Ez a nézetrendszer feltételezi, hogy egy állami-intézményi irányítás birtokában van annak a tudásnak és a jövőbeli változásokkal kapcsolatos ismereteknek, amelyek alapján a jelenben bátran dönthet fejlesztési-beruházási irányokról. Ennél nagyobb probléma az, hogy a gazdaságba így bekerülő pénzek úgynevezett „puha források”, ugyanis érdemben soha senki nem vizsgálja felül, hogy valóban hatékony volt-e a pénz felhasználása, hozzájárult-e, és ha igen, milyen mértékben az adott ország versenyképességének növekedéséhez, a társadalom fejlődéséhez. Az üzleti vállalkozások esetén sem jelenik meg a pénz elköltésével kapcsolatos hatékonysági kényszer, hiszen „olcsó pénz” kapnak, és tisztában vannak azzal, hogy a felhasználás hatékonyságát érdemben nem is lehet és ezért nem is fogja az állami intézményrendszer vizsgálni. Tipikusan az ellenőrzés inkább arra terjed ki, hogy rendben voltak-e a szerződések, reálisak voltak-e a beszerzési árak, és nem arra, hogy a létrejött eredmény szakmailag indokolja-e a ráfordított összeget.

De utalhatnánk az „opportunity cost” elméletre is, amely azt fejezi ki, hogy mekkora veszteség keletkezhet a rendszerben azzal, hogy a pénzt „A” beruházásra és nem egy alternatív „B”-re költöttük. Természetesen ilyen elemzéseket nem könnyű elvégezni, azonban még ha csak közelítő módon végezzük is el vagy egyáltalán csak felvetjük alternatív projektek lehetőségét, már becslésekhez juthatunk azzal kapcsolatban, hogy mely projektek esetén várható az elköltött összegeknek köszönhetően a legnagyobb eredmény. Azonban a pályázati kiírásoknál ilyen közgazdasági elemzéseket nem szoktak végezni. Így aztán nem valószínű, hogy az erőforrások elosztása a várható hozam szempontjából optimális lesz. Pedig az erőforrások általában szűkösek, ami indokolná a felhasználás hatékonyságának hosszú távú szemlélet alapján történő maximalizálását. Azonban a másik nézetrendszer sem fogadható el. Ugyanis az azt feltételezi, hogy a vállalatok versenyképességének növekedése automatikusan javítja a nemzeti versenyképességet is. Viszont, ahogyan azt a 1.2. pontban kifejtettük, a nemzeti és a vállalati versenyképesség eltérő, bár egymással kapcsolatban lévő fogalmak, és a gyakorlatban még ellentmondásba is kerülhetnek egymással.

De akkor milyen szerepet is vállaljon az állam a versenyképesség javításával kapcsolatban?

Mazzucato (2017) például arra mutat rá, hogy a gyors technológiai változások korában az államnak vállalkozói és fejlesztési feladatai is vannak. Úgy fogalmaz, hogy nem elég a növekedési rátával foglalkoznia, hanem a növekedés irányát is befolyásolnia kell. Ez azt jelenti, hogy nem adott ágazatokat kell támogatnia, hanem problémákat megoldania, lehetőségeket kell teremtenie, és veszélyeket kell elhárítania. A növekedési irány ilyen

módú befolyásolása és egyben lehetőségteremtés lehet az úgynevezett „zöld növekedés” támogatása. Ez több ágazat és terület innovációra alapozó együttműködését teszi lehetővé.

Neo és Chen (2011) kutatása dinamikus kormányzásról szól, és felhívja arra a figyelmet, hogy ez nem véletlenszerűen alakul ki, hanem tudatos és szándékolt vezetés eredménye. Olyan vezetés, amely határozott nemzeti célokat tűz ki, és azok elérésére olyan struktúrákat alakít ki, amelyek ezt lehetővé is teszik. North (2005) szerint is a fenntartható gazdasági és társadalmi fejlődés fontos feltétele a kormányzati elhatározottság, képesség és állandó tanulás, amely lehetővé teszi a változások gyors észlelését, ennek megfelelően a mentális modellek szükségszerű változtatását és következőképpen a gyors és hatékony cselekvést.

Mindkét szerző hangsúlyozza egy fontos „puha tényező”, a kultúra versenyképességre gyakorolt hatását. Neo és Chen (2011) kultúrán a nemzet közös értékeit, hiteit, szokásait és intézményrendszerét érti, amelyek befolyásolják az emberek viselkedését és döntéseit. A kultúra mentális modellek formájában rögzül az emberekben. Ha a kormányzati képességek a nemzeti kultúrával harmóniában vannak, akkor az erős társadalmi tőkén keresztül hozzájárulnak az együttesen elfogadott célok sikeres megvalósításához. North (2005) a kulturális hiteket az emberek által emelt építménynek hívja, amelynek erőssége, szilárdsága a társadalom megtartó ereje. Ha a kormányzati politikák tartósan ellene mennek a nemzet által elfogadott és megőrzött hiteknek, az ellenállást – bár nem feltétlenül nyíltat – vált ki a társadalomból, ami gátolja a politikák hatékony megvalósítását. Ha viszont megvan az összhang, az jelentős energiákat szabadíthat fel. Ehhez azonban megfelelő kormányzati képességekre is szükség van, olyanokra, amelyek a kormányzati munka minőségét és hatékonyságát testesítik meg. A kormányzati képességek magukban foglalják a jövőképalkotást, a versenyképesség-javítási stratégia kidolgozásának és a stratégia hatékony végrehajtásának képességét. Ily módon a kormányzati képességek közvetlen hatással vannak a nemzeti versenyképességre, és azon keresztül a minőségi növekedés fenntarthatóságára.

Neo és Chen (2011) érdekes közelítésben jellemzi a kormányzati képességeket. Véleményük szerint a kormányzati képességek minőségét három területen kell vizsgálni. Ezek a jövőorientált gondolkodás, a rugalmasság és a nyitottság. Mit értenek ezen a három jellemzőn?

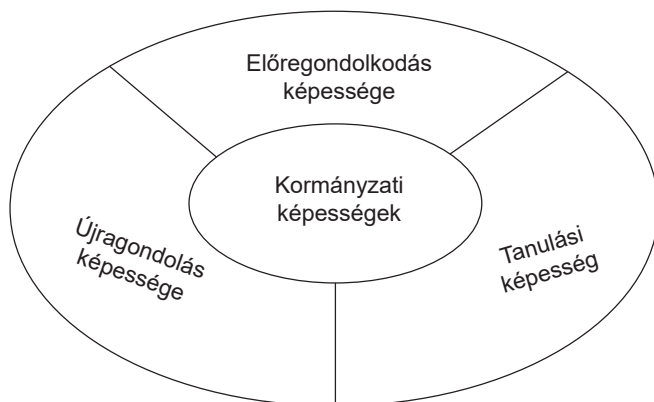
Jövőorientált gondolkodás: azt jelenti, hogy a választásoktól és politikai ciklusoktól függetlenül a kormányzat képes arra, hogy hosszabb távra vonzó célokat tűzzön ki, illetve képes arra is, hogy előzetesen elemezzen várható jövőbeli eseményeket, a nemzet számára adódó lehetőségeket és fellépő veszélyhelyzeteket. Ezt „előregondolkodási képességnek” is nevezzük.

A rugalmasság azt jelenti, hogy képes és kész is a kormányzat arra, hogy ha indokolt, akkor felülbírálja, újragondolja korábbi politikáit, amennyiben ettől a gazdaság és a társadalom jobb és hatékonyabb működése várható. Ezt az „újragondolás képességének” is hívjuk.

Végül a nyitottság képessége arra utal, hogy a kormányzás kíváncsi mások véleményére, mások tapasztalataira. Ezt nevezhetnénk „tanulási képességnek”. Az összefüggés-rendszert az 1. ábrán láthatjuk.

Azonban hiányzik a rendszerből egy korunkban különösen fontos képesség, a tudatos jövőformáló, alkotó vállalkozó állami képesség. Ez is hosszú távú szemléletet igényel. Ha ezt az elemet is beépítjük a gondolkodási rendszerünkbe, akkor a kormányzati képességek lényegét a következőképpen foglalhatjuk össze: a kormányzati képességek azon tudások, ismeretek, törekvések és értékrendek együttesét jelentik, amelyek alkalmassá teszik a mindenkori kormányt

arra, hogy időben észlelje a külső lehetőségeket és veszélyhelyzeteket, valamint legyen tisztában a belső erős pontokkal és gyengeségekkel. Ezen tudások birtokában legyen képes világos jövőképet és célokat megfogalmazni, fejlesztési politikákat kialakítani, továbbá ezeket hatékonyan megvalósítani a nemzeti versenyképességi és prosperitási szint javítása érdekében.

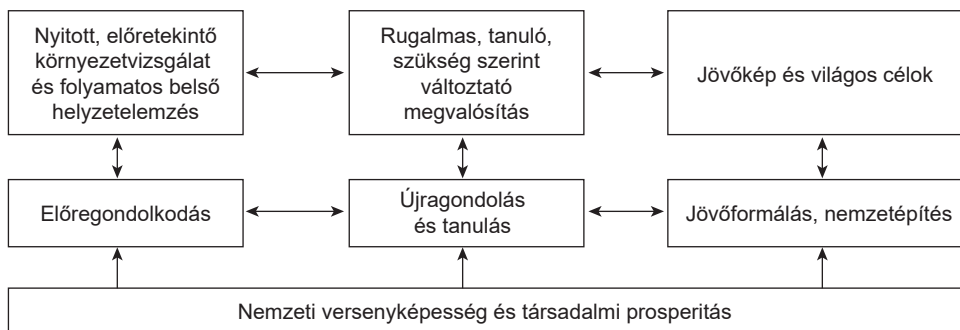


1. ábra

A kormányzati képességek rendszere

Forrás: NEO–CHEN 2011 alapján saját szerkesztés

A definíció lényegét a 2. ábra szemlélteti.



2. ábra

A kormányzat stratégiai képességei

Forrás: NEO–CHEN 2011 alapján saját szerkesztés

A kormányzat stratégiai képességeken alapuló viselkedését meg kell különböztetni az események után menő, alkalmazkodó, inkább visszafelé, semmint előretekintő magatartástól. Az előbbi elsősorban lavírozó, túlélő jellegű, az utóbbi alakító, fejlesztő irányultságú. A gazdaságirányítási szemléletek közti különbségeket az alábbi összevetés teszi világossá:

Az alakító szemlélet feltételezi az újdonságra való nyitottságot, az innovációt a kormányzás szemléletében és működésében egyaránt. Az innováció egyik fontos előnye minden szinten, hogy hozzájárul a nagyobb értékteremtéshez, illetve általában a termelékenység növeléséhez. Állami szinten az innovativitás szintén több értéket teremthet a gazdaság sikeres működése szempontjából, szemben a visszahúzó, csupán alkalmazkodásra vagy még arra sem képes, az erőforrásokat nem hatékonyan hasznosító állami magatartással, amely kivon erőforrásokat a gazdaságból, és lefogja, pocsékolja az energiákat.

1. táblázat

Gazdaságirányítási szemléletek

Alkalmazkodó szemlélet	Alakító szemlélet
A napi működésre összpontosítás	Előrettekintő, innovatív gondolkodás
Problémamegoldás	Új lehetőség keresése
Bürokrácia	Rugalmasság
Eredmények múlthoz mérése	Eredmények összevetése az elérendő célokkal
Megfelelőség	Vállalkozószellem
Szűk körű döntéshozatal	Nyitottság, ötletek versenye

Forrás: saját szerkesztés

A termelékenységnövelésről nem elég ma már a hagyományos értelemben gondolkodni. Vagyis nem feltétlenül úgy kell növelni a termelékenységet, hogy egységnyi idő alatt több munkát követelünk meg a munkavállalótól, vagy több jogszabályt gyártunk, rendeletet alkotunk. Korunkban a versenyképesség-javítás fontos lehetősége, hogy nem többet, hanem jobbat, mást, nagyobb újdonságtartalmú szolgáltatást hoz létre a cég és az állam egyaránt. Ezt pedig az innováció teszi lehetővé. Éppen úgy, mint azt is, ahogyan az állami szolgáltatások megszületnek. A jó szervezés, irányítás és vezetés ezen a területen is folyamatos innovációt igényel. Az innovatív kormányzati magatartás, a nyitottság jelentős mértékben járul hozzá a nemzet tudásfelvevő képességének erősítéséhez. Egy nemzet tudásfelvevő képességén (knowledge absorptive capacity) azt a képességet értjük, amellyel a világban bárhol létrejövő új tudást felismerni, értékelni és azt a nemzeti siker érdekében alkalmazni tudja. Ez a képesség nem egyszerűen az egyéni képességek összessége és nem is az országban működő vállalkozások együttes képessége. A nemzeti tudásfelvevő képesség lehet több és kevesebb is, mint az egyéni, illetve céges képességek összessége. Befolyásolja a társadalmon belüli kommunikáció nyitottsága, a tagok közötti kapcsolatrendszer minősége, vagyis az, hogy együtt, rendszerként milyen hatékonyan tudnak célokat kitűzni és azok megvalósításáért összehangoltan dolgozni. Vagyis kialakul-e a „2 + 2 > 4” szinergikus hatás. Ez pedig úgynevezett puha, minőségi tényezőktől is függ (amelyek például a társadalmi tőke és a bizalmi szint erőssége, valamint a nemzeti kultúra sajátosságai). Mivel pedig a puha, minőségi tényezők mindig emberekhez kötődnek, ezért a humán vagyoni minősége a nemzeti tudásfelvevő képesség másik fontos feltétele.

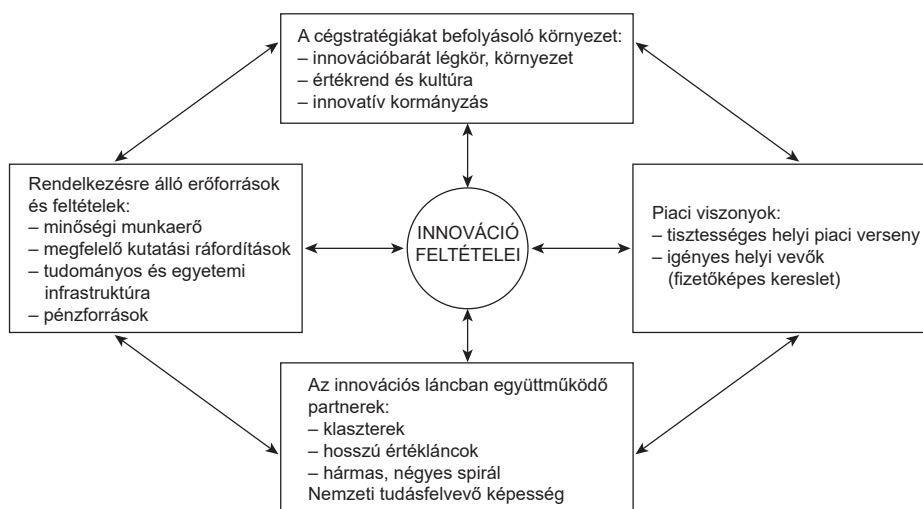
Végül meg kell említeni azt, hogy a verseny hiánya jelentősen gyengíti a tudásfelvevő képességet, legyen az a cégek közötti vagy az állami intézményrendszeren belül a pozíciók megszerzéséért folyó és a gazdaságpolitikai elgondolások ütköztetésének hiánya miatti versenyhiány. A monopolhelyzetben lévők ugyanis érdekeltek lehetnek a status quo

megőrzésében. Továbbá olyan szereplők – legyenek azok egyének vagy cégek – akik, illetve amelyek nem tudással, teljesítménnyel értek el gazdasági eredményeket, rossz mintát mutatnak a többi szereplőnek, demotiválják azokat a tudásmegszerzés értelmével kapcsolatban. Azaz az ilyen gyakorlatok a tudásfelvevő képesség kialakulását gátolják. Következően a teljesítményorientált, tisztességes versenyhelyzetekkel jellemezhető társadalmak tudásfelvevő képessége erőteljesebb. Ez pedig egyben a társadalmi innovativitásra is hatással van.

Cohen és Levinthal (1990) ezt így fogalmazta meg: a gazdaságpolitikáknak tisztában kell lenniük azzal, hogy erős tudásfelvevő képességek nélkül nincs megfelelő innováció. A tudásfelvevő képességek pedig az emberektől és környezetüktől függenek. A tisztességes verseny ösztönzi a tudás megszerzést és ezzel az innovációt.

Az innovatív állami magatartás segíti a gazdasági innovációt is. Az államnak, a jó kormányzásnak pedig nem az az elsődleges feladata, hogy saját maga válasszon ki fejlődésre, innovációra képes cégeket, hanem az, hogy megteremtse az innovációalapú gazdaság külső, környezeti feltételeit.

Az innovációbarát környezet elemeit a 3. ábrán foglaltuk össze.



3. ábra

Az innováció környezeti feltételei

Forrás: PORTER 1998 gyémántmodelljét felhasználva saját szerkesztés

Az ábrából érdemes kiemelni a következő fontos, még nem részletezett elemeket: a minőségi munkaerőt, az ehhez kapcsolódó tudást és tudásteremtést és az együttműködést. Az utóbbi témára, a klaszterekre, a hármas és négyes spirálra később, a versenyképesség puha tényezőinek elemzésénél térünk vissza. A humán vagyont, tudást és tudásteremtést kapcsán azonban érdemes megvizsgálni Dél-Korea példáját.

Egy koreai mondás szerint, ha egy évre gondolunk előre, ültessünk rizst. Ha 10 évre, akkor fát, de ha 100 évre, akkor oktassuk gyermekeinket. Lee et al. (2018) szerint a koreai

gazdaság gyors fejlődése a jól tervezett és folyamatos oktatási és kutatás-fejlesztési beruházásoknak köszönhető, amelyek lehetővé teszik, hogy az emberek képességei felszínre kerüljenek, és hasznosíthatók legyenek a gazdaság és a társadalom érdekében. Az 1950-es években egy átlag koreai 2,3 dollárt keresett egy nap. 2018-ban 60 dollárt. 1960 óta a koreai gazdaság egy főre jutó reál GDP-je évi átlagban 6%-kal nőtt, és a világ 13. legnagyobb gazdaságává vált. Ennek a hatalmas eredménynek legfőbb oka az emberekbe, a tudásba és a kutatás-fejlesztésbe történt jelentős beruházás volt. Az 1980-as évek közepe óta jellemzően a megfelelő korosztály 80%-a elvégzi a középiskolát, az 1990-es évek közepe óta pedig a középiskolások több mint fele tanul tovább egyetemen.³

Következésképpen jelentősen javult a munkavállalók tudásszintje. Ezt az is segítette, hogy az állam kötelezte a cégeket, hogy képezzék tovább a munkavállalóikat. A kutatók száma is gyorsan nőtt. 2018-ban a lakosság számához mérve Koreában volt a világon a 4. legtöbb kutató (Finnország, Dánia és Szingapúr után). Korea a GDP-je több mint 4%-át költi kutatás-fejlesztésre, az IMD 2018. évi versenyképességi listáján az elemzett 63 ország között a 27., a digitális versenyképesség tekintetében pedig a 14. volt. Mindezzel együtt nőttek a bérek és a termelékenység. Az általános tudásszint javulása növelte a társadalmi mobilitást is. Végül soron az egyre magasabb színvonalú humán vagyon nemcsak a gyors gazdasági növekedést, hanem a tudás- és innovációalapú fejlődési útra való áttérést is lehetővé tette.

Dél-Korea példája a humán vagyon és a versenyképesség közötti szoros kapcsolatot bizonyítja.

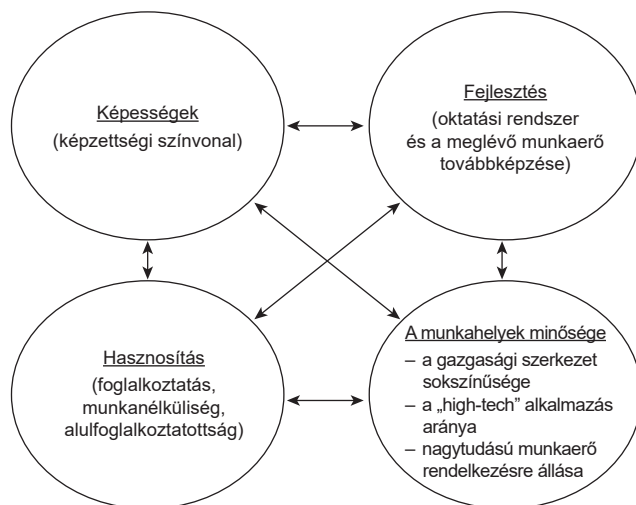
Az is nyilvánvaló, hogy a humán vagyon fejlesztése területén az államnak fontos és hangsúlyozott feladatai vannak. Nézzük, milyen feladatai is lehetnek általánosabb összefüggésben az államnak a humán vagyon fejlesztése, a tudásszint állandó növelése és hatékony hasznosítása területén.

1.3.1. Humán vagyon, humán erőforrás, humán tőke

Az emberi erőforrásokat a nemzetközi szakirodalom háromféleképpen említi. Találkozunk a humán vagyon (human assets), humán erőforrás (human resource) és humán tőke (human capital) megnevezéssel. Tekintettel arra, hogy korunkban az ember a tudásával, képességeivel, kreativitásával és motiváltságával a versenyképesség-javítás legfontosabb feltétele, ezért a továbbiakban a humán vagyon megnevezést fogjuk használni. A humán vagyon mennyiségét a népesség számával, a születési és halálozási adatokkal, a várható élettartammal és a vándorlási adatokkal szokták jellemezni. Minőségével kapcsolatban azonban sokféle mérés ismeretes.

Az egyik legátfogóbb rendszert a Világgazdasági Fórum (World Economic Forum: WEF) alkalmazza. A WEF 2017. évi tanulmánya egy ország jelenlegi és jövőbeli humán vagyonát egy rendszerben elemzi. Így értékeli annak jelenlegi színvonalát, a fejlesztéssel kapcsolatos erőfeszítéseket, valamint azt is, hogy jól hasznosítja-e az ország a mindenkori humán vagyonát.

³ Kivonat LEE et al. 2018 1. fejezetéből.



4. ábra

A humán vagyon elemei

Forrás: WEF 2017 1. ábra alapján saját szerkesztés

A 4. ábrán azt látjuk, hogy egyrészt a WEF kutatói fontosnak tartják a jelenbeli képességeket, a végzettségi megoszlást, másrészt azt is vizsgálják, hogyan alakul a képzettségi szint. Ez utóbbit a fiatal korosztályok esetén az oktatási rendszer, a munkavállalók esetén pedig a továbbképzési rendszer minőségével jellemzik. Azonban a humán vagyon színvonalát javítja vagy rontja az, hogy milyen hasznosulást tesz lehetővé a gazdasági szerkezet, illetve a gazdaságot jellemző értékláncok hossza. A hasznosításnak két szintje van. Egyik a foglalkoztatottság, illetve a munkanélküliség általános állapotát mutatja. A másik pedig azt, hogy milyen a rendelkezésre álló munkahelyek minősége, igényli-e a meglévő képességeket, vagy alacsonyabb tudás- és képességszinten teszi csak lehetővé a munkavállalást. Ha valaki nem talál a képzettségének megfelelő munkahelyet, és ezért kénytelen kevésbé igényes munkát elvállalni, valószínűleg alacsonyabb bérhez fog jutni, mintha képességei maximumát tudná használni a munkavégzés során. Társadalmi szempontból pedig ez esetben nem hatékony foglalkoztatásról, hanem alulfoglalkoztatottságról beszélünk, ami társadalmi érték- és tudásvesztéssel járhat együtt. Hiszen – ahogy a mondás szól – a gépek akkor kopnak, ha használják azokat, az emberi tudás pedig akkor, ha nem használják.

A WEF vizsgálati rendszere a humán vagyon mint versenyképességi tényező szempontjából jól felépített, rendszerszemléletű és jövőorientált rendszer, ezért érdemes odafigyelni az éves jelentésekben leszűrt következtetéseire. A 2. táblázatban azt látjuk, hogy 2017-ben Magyarország a 130 országot tartalmazó listán a képességek tekintetében a 33., a fejlesztés esetén a 69., a hasznosítás és a foglalkoztatás minősége vonatkozásában pedig az 56., illetve a 36. helyen van. Az általános pozíciónk 39. Az adatok arra engednek következtetni, hogy egyrészt nem teszünk eleget ma azért, hogy a jövőben is rendelkezésre

álljon a jó szakembergárda (69. hely), másrészt nem is hasznosítjuk hatékonyan a humán vagyunkat (56. hely). Ez egyben a versenyképesség-növelés lehetőségére is rámutat. A munkavállalók hatékonyabb foglalkoztatásával, illetve a képzési és továbbképzési rendszer minőségének fejlesztésével a versenyképesség javítható lenne. A legrosszabb eredményünk a humánvagyon-fejlesztés mutatócsoportján belül a felnőtt-továbbképzésre vonatkozóan van. E tekintetben a 130 ország között a 109.-ek vagyunk.

2. táblázat

A humán vagyon jellemzői a V4-országokban (Minta: 130 ország)

Ország	Általános helyezés	Képesség	Fejlesztés	Hasznosítás	Munkahely minősége
Csehország	22	67	15	22	21
Lengyelország	31	25	34	65	24
Szlovákia	36	63	37	60	34
Magyarország	39	33	69	56	36

Forrás: WEF 2017 adatai alapján saját elemzés

A versenyképességi listákon Magyarországot úgy előzi meg jelentős mértékben Csehország (a WEF 2017–2018. évi versenyképességi listáján Csehország a 31., Magyarország a 69. helyen van), hogy a WEF elemzései szerint a meglévő humán képességek tekintetében Magyarország mögött van, viszont ezt a humán vagyont igényesebb munkahelyeken sokkal hatékonyabban foglalkoztatja, és sokkal többet tesz azért, hogy képzéssel és továbbképzéssel javítsa a meglévő képességek szintjét. Ez azt bizonyítja, hogy Csehországban hosszabbak az értékláncok, ezért többféle igényes és jól fizető munkahely áll rendelkezésére a munkavállalóknak. A humánvagyon-fejlesztés problémái és az alulfoglalkoztatottság az egyik oka az elvándorlásnak, amely – akár ideiglenes, akár végleges – a nemzeti vagyon csökkenését jelenti. A témával részletesebben a 7. pontban foglalkozunk.

Összefoglalásként azt a következtetést vonhatjuk el, hogy az államnak jelentős szerepe van a versenyképesség javításában. Különösen nagy hatással tud lenni az úgynevezett „puha tényezőkre”, hiszen maga a kormányzás értékrendje, minősége is puha versenyképességi tényező. A gyorsan változó körülmények között azonban kockázatos, ha az állam maga választja ki azokat az ágazatokat vagy cégeket, amelyeket állami rásegítéssel a nemzeti versenyképesség javításának szolgálatába kíván állítani. Egyrészt azért, mert a vállalati versenyképesség növelése nem jelenti automatikusan a nemzeti versenyképesség növelését is. Másrészt az állam általi kiválasztás veszélye az erőforrások elosztásánál a hatékonysági követelmény gyengése lehet. Szűkös erőforrások esetén pedig nagyon fontos az erőforrás-elosztás hosszú távú megtérülés szerinti optimalizálása. Viszont hatalmas felelősség terheli a kormányt a megfelelő kormányzati képességek kiépítése területén, amelyekkel egyrészt innovációbarát környezetet képes kialakítani, másrészt pedig lehetővé teszi a humán vagyon folyamatos fejlődését – mennyiségi és minőségi értelemben egyaránt –, továbbá annak hatékony, a legnagyobb hozzáadott érték előállítását biztosító foglalkoztatását. Ez olyan gazdaságpolitikát igényel, amely a saját eszközeivel előmozdítja a gazdasági szerkezet

korszerűsödését, az értékláncok hosszabbodását, a társadalom tudásfelvevő képességének erősödését és végső soron a nagy hozzáadott értékkel, tudással és innovativitással való versenyzést. Ehhez mindent meg kell tennie ahhoz, hogy a versenyképesség javulását egyre erősebben befolyásoló puha tényezők is maximálisan járuljanak hozzá a nemzeti versenyképesség erősödéséhez.

Erre különösen nagy szükség van a körülöttünk zajló negyedik ipari forradalom korában, amelynek jellemzőivel a következő pontban foglalkozunk.