

Versenyképességi kihívások és lehetőségek a Draghi-jelentés tükrében

Juhász Péter¹

ABSZTRAKT: A versenyképesség az utóbbi években a gazdaságpolitikai viták központi témájává vált, tükrözve azt, hogy az országoknak, vállalatoknak és egyéneknek alkalmazkodniuk kell a globalizált világ kihívásaihoz. Az eredetileg vállalati stratégiákban alkalmazott fogalom mára már nemzeti és szupranacionális szintre is kiterjedt. Ez a tanulmány a versenyképesség elméleti és gyakorlati dimenzióit vizsgálja, elemezve annak országok, vállalatok és egyének szintjén gyakorolt hatásait. Az írás külön figyelmet fordít az Európai Unió versenyképességi stratégiájának alakulására, így különösen a 2024-es Draghi-jelentés megállapításaira, amely az EU-tagállamokat egységes szakpolitikák elfogadására szólítja fel a technológiai innováció, az energia-költségek és a demográfiai változások kezelésére.

A tanulmány célja, hogy megvizsgálja, miként jelenik meg a versenyképesség a különböző szinteken, és milyen konfliktusok merülhetnek fel az elérésére tett erőfeszítések során. Az eredmények azt mutatják, hogy a versenyképesség elérése nemzeti, vállalati és egyéni szinten összefonódik, ugyanakkor konfliktusokat is eredményezhet. A versenyképesség összetett, többdimenziós fogalom, amely nem szűkíthető le egyetlen mérőszámra vagy szakpolitikai célra. Míg a versenyképesség elérésére való törekvés nélkülözhetetlen a gazdasági növekedés ösztönzése és a társadalmi jólét biztosítása szempontjából, azt egyensúlyba kell hozni a szélesebb társadalmi-gazdasági célokkal, így az egyenlőséggel, a fenntarthatósággal és a politikai stabilitással.

KULCSSZAVAK: versenyképesség, Draghi-jelentés, mérés, konfliktusok, fejlődés

JEL-KÓDOK: F38, G38, H25, J24, O11

DOI: xxxxx

Bevezetés

Az előző lapszám főszerkesztői előszavában (Lukács, 2024) megjelent felhívás arra kéri az érdekelteket, hogy a Draghi-jelentés (Draghi, 2024a-b) apropóján minél többen osszák meg a hazai versenyképesség fejlesztésével kapcsolatos gondolataikat. E cikk erre a felhívásra reagál. Tekintettel arra, hogy a vitaindítónak is beillő, a volt

¹ Juhász Péter, PhD, CFA, habilitált egyetemi docens, Budapesti Corvinus Egyetem, Pénzügy Intézet, Budapest, peter.juhasz@uni-corvinus.hu

olasz miniszterelnök és Európai Jegybank elnök nevével fémjelzett elemzés előtt megjelent cikkében Csath (2024) kiváló áttekintést nyújtott a versenyképességgel kapcsolatos nézetekről és hazai fejlesztési tervekről, e szakirodalom ismételt közlésétől a cikk eltekint. Ehelyett az elsődleges fókusz az ott kisebb hangsúlyt kapott kérdések körüljárására és néhány újabb, a Draghi-jelentéshez kapcsolódó felvetés megfogalmazására kerül.

Versenyképes vállalatok = versenyképes ország?

A szakirodalom szerint az államnak több funkciója is van (Takács, 2014, Endicott, 2021). (1) Fenn kell tartania a társadalmi rendet és stabilitást, a (2) külső védelmet, (3) biztosítania kell az állampolgárok jogainak érvényesülését, (4) működtetnie kell a közintézményeket és az infrastruktúrát, (5) meg kell szerveznie a társadalmat és elősegítenie a közjó érvényre jutását, (6) csökkentenie kell az egyenlőtlenségeket, (7) biztosítania kell a fenntarthatóságot és a (8) külföldi képviseletet, (9) fenn kell tartania a gazdaság működőképességét és elő kell segítenie annak növekedését. Mindezt talán úgy összegezhetnénk, hogy az országnak jó életminőséget kell biztosítania lakóinak, és ennek csak egy szelete a gazdasági teljesítmény, amelyet a versenyképesség mérhet.

Egy ország egy vállalat és egy egyén (munkavállaló) versenyképessége nem értelmezhető azonos módon. Sőt semmi sem garantálja, hogy a versenyképes munkavállalókat foglalkoztató cég maga is versenyképes lesz, mint ahogy azt sem, hogy versenyképes cégeknek és alkalmazottaknak otthont adó ország maga is versenyképessé válik.

A versenyképes országot Porter (1990) szerint arról ismerhetjük fel, hogy képes fenntartható módon növelni a gazdasági teljesítményét úgy, hogy közben polgárainak magas életminőséget biztosít. Vagyis az erős makrogazdasági alapok és innovációs kapacitás mellett jó érzékkel kell tudnia az államnak egyensúlyoznia a kormányzásban a vállalati, állampolgári és természeti környezeti érdekek között. Porter definíciója szerint a saját polgárainak tartósan alacsony életszínvonala révén gazdasági sikert elérő ország nem tekinthető versenyképesnek, ezért a szerény bérek és adók (és így gyatra közszolgáltatások) által elért FDI teljesítmény nem jelent versenyképességet.

Egy ország versenyképességét Porter (1990) szerint a nemzeti versenyképesség négy fő tényezője határozza meg: (1) termelési tényező feltételek (szakképzett munkaerő, infrastruktúra, természeti erőforrások), (2) keresleti feltételek, (3) kapcsolódó és támogató iparágak és (4) a vállalatok stratégiája, szerkezete és versenye. A szerző szerint ez a „nemzeti előnyök gyémántja” határozza meg az ország innovációs és versenyképességi potenciálját.

Delgado et al. (2012) szerint három fő meghatározó tényezőt játszik szerepet az országok versenyképességében: (1) a társadalmi infrastruktúra és politikai intézmények, (2) a monetáris és fiskális politika, valamint (3) a mikrogazdasági környezet, amely az üzleti környezet színvonalát, a klaszterek fejlettségét és a vállalati működés

és stratégia szofisztikáltságát fogja össze. Lanvin és Monteiro (2023) ezen túl a munkaerőpiaci igényeknek megfelelő, magas szintű oktatást, képzést és az egészséges, produktív munkaerőt is elvárják a versenyképes országoktól.

Az Európai Bizottság (Draghi, 2024a) szerint viszont természeti erőforrások hosszú távú rendelkezésre állását biztosító a környezetvédelmi politikák és a körforgásos gazdaságra való átállás is elengedhetetlen egy ország versenyképességéhez. Az IMD (2023) ezeket a hatékony intézményi működéssel toldja meg: az alacsony korrupció, a stabil politikai rendszer és az innovációbarát szabályozási környezet szintén elvárás az ország szintű versenyképességhez.

Egy vállalat akkor tekinthető versenyképesnek, ha képes hosszú távon fenntartható módon tulajdonosi értéket teremteni, vagyis a kockázati szintjéhez tartozó elvárt hozamnál magasabbat termelni, miközben alkalmazkodik a változó piaci feltételekhez. Ezt a folyamatot a versenyképes államtól elvárt környezeti fenntarthatóságért való hatékony fellépés egy-egy ágazatban vagy technológiánál kifejezetten hátráltathatja. Az értékteremtést ugyanakkor a fogyasztói és a munkavállalói jogok hatékony védelme is megnehezíti.

A versenyképes cégeknek hatékony erőforrás-felhasználással és a technológiai innovációk folyamatos alkalmazásával kell működniük (Haskel & Westlake, 2018), miközben gyorsan kell tudniuk reagálniuk a változó piaci trendekre és igényekre, diverzifikált termék- és szolgáltatásportfólióval kell csökkenteniük a piaci kockázataikat (Bris, 2021). Ezen túl az innovációt támogató erős szervezeti kultúra és a stratégia végrehajtását garantáló kiváló vezetési képességekkel bíró menedzsment is jellemzi ezeket a vállalatokat (Porter, 1990). Emellett aktívan részt kell venniük a globális piacon export és befektetések révén egyaránt, képeseknek kell lenniük az új piacokra való belépésre, és az ottani szabályozási környezethez való alkalmazkodásra (Lanvin & Monteiro, 2023) is.

A versenyképes vállalatnak nemcsak egy országban kell sikeresnek lennie, hanem képesnek kell lenni arra, hogy valamilyen szinten függetlenítse magát az adott ország versenyképességi helyzetétől, sőt bizonyos mértékben ellensúlyoznia is kell tudni a helyi hiányosságokat. Elég csak arra gondolnunk, hogy az FDI révén hazánkba érkező multinacionális cégek sokszor maguk finanszírozzák az infrastruktúra kiépítését vagy a dolgozóik képzését, miközben egyes feladatokat más országból látnak el a hazai érdekeltségek számára is. A hozzánk települő nemzetközi szolgáltató központok (SSC) pedig csak azokat az adminisztratív tevékenységeket végzik hazánkban, amelyhez itt kedvezőek a körülmények (bérszínvonal), miközben a termelés vagy a fejlesztés más országokban marad. Mivel a versenyképesség fogalma eredetileg a vállalati szférából származik, ezért a vállalatok elsődleges célja a versenyképességük, azaz értékteremtő képességük fenntartása.

A versenyképes munkavállaló a szakirodalom szerint az, aki képes alkalmazkodni a gyorsan változó munkaerőpiaci környezethez, és olyan készségekkel rendelkezik, amelyek kiemelik őt a tömegből. Ilyen a magas szintű tudás és szakértelem, így például a digitális készségek és az adatelemzési módszerek ismerete (Lanvin & Monteiro, 2023). Tudnia kell ugyanakkor gyorsan reagálni a munkaerőpiac változásaira, új készségeket elsajátítani és különböző környezetekben dolgozni. Proaktívan tovább

kell képeznie magát, és az új technológiákat kell elsajátítania (World Economic Forum, 2020).

Képesnek kell lennie a hatékony csapatmunkára és interkulturális kommunikációra, hogy globális munkahelyeken is dolgozni tudjon. Világosan közvetítenie kell ötleteit és hatékonyan együtt kell működnie a különböző háttérrel rendelkező kollégákkal (Haskel & Westlake, 2018). Emellett új ötletekkel kell tudnia előállni, és tudnia kell komplex problémákat kreatívan megoldani is. A versenyképes munkaerő önálló döntéshozatalra és a kritikus gondolkodásra is képes (Porter, 1990), miközben figyelembe veszi a fenntarthatósági szempontokat (Draghi, 2024a).

A vállalati és a munkavállaló versenyképesség között is lehet konfliktus: a tulajdonosi értékteremtés rövid távon alacsony bérszint és a dolgozói képzések elhanyagolása mellett sokkal könnyebb, csakhogy ezzel a legjobb munkaerő elvesztését idézi elő a szektor. Akik pedig maradnak, hiányzó képességeikkel hamarosan a cégek sikerének kerékkötőivé válnak.

Az egyén életének végső célja aligha saját (gazdasági) versenyképességének folyamatos fenntartása. A kutatások szerint az emberek inkább boldogok akarnak lenni, még ha ez a fogalom mindenkinek eltérő dolgot jelent. Az anyagi sikeresség, ami talán a leginkább kötődik a munkavállalói versenyképességhez nemcsak egy sok boldogságdimenzió közül (például a jó testi-lelki egészség és a szociális kapcsolatok mellett), hanem ráadásul kapcsolata a boldogsággal nem is feltétlenül lineáris. Egyes eredmények azt mutatják, hogy sokkal inkább másokhoz viszonyított helyzetünk számít ebben a tekintetben, miközben más dimenziókban saját korábbi helyzetünket vagy abszolút skálát veszünk alapul (D'Ambrosio et al., 2020; Oishi et al., 2022; Ortiz-Ospina & Roser, 2024).

A versenyképesség az ország, a vállalat és a munkavállaló szintjén eltérő jellemzőket követel meg, ám az alapvető elvárás minden szinten az innováció, a hatékonyság és az alkalmazkodóképesség. A versenyképes vállalatoknak versenyképes munkavállalókra (de nem csak arra) van szüksége, míg egy ország versenyképességéhez kellenek versenyképes vállalatok és versenyképes alkalmazottak, de emellett még sok minden más is. Semmiképpen sem lehet tehát egy ország versenyképességi céljait elérni pusztán azzal, hogy vállalatainak vagy munkaerejének versenyképességét növeljük. Sőt azok versenyképességének egyik kulcsa éppen az, hogy anyaországuktól függetlenül is képesek helytállni, míg az ország sikerességéhez kell, hogy valamelyest helyzetbe tudja hozni a kevésbé versenyképes cégeket és alkalmazottakat is.

Ennek különös jelentősége van az unió vagy hazánk esetében is: ha egy hazai cég igazán versenyképes tud válni, de az ország nem az, akkor a definíció szerint elvárás, hogy a cég képes legyen akár egyes tevékenységeit más, kedvezőbb körülményeket kínáló országba telepíteni, ahogy ezt gyakran teszik például az Amerikai Egyesült Államok vállalatai is. Hasonló módon, ha a hazai munkaerő versenyképesé válik, az azzal járhat, hogy kellően versenyképes hazai vállalatok híján külföldi cégeknél kezd dolgozni, vagy versenyképes ország hiányában másik országba költözik, vagy távmunkában kezd dolgozni.

Ez lehet az egyik gyökere a magyar gazdaságpolitika dilemmájának. Miközben az FDI révén az ország bizonyos mértékig haszonélvezője annak, hogy más országok

versenyképes cégei a hazai alacsony bérszintet és a kedvező adóterhelést kihasználva hazánkba települnek, az alacsony bérszínvonal és adóbevételek miatt nem elég versenyképes állam okozza a versenyképes munkaerő eltűnését a belső piacról. A példából jól látszik, hogy az ilyen bérversenyes sikert miért is nem tekinti versenyképességnek Porter, miközben nem a módszerre, hanem az eredményekre fókuszáló egyes versenyképességi indexek igen.

Kulcsfontosságú tehát, hogy az ország, a vállalatok és a munkaerő versenyképessége egyidejűleg fejlődjön, mert versenyképességük a másik két szereplő sikerének (és országban maradásának) is előfeltétele. Ha az egyensúly felborul, akkor a folyamat válságba kerül: más országokba szivárog a hazai cégek adóztatható profitja és a jól képezett magyar munkaerő, ami végleg megpecsételi a másik két szereplő hosszú távú sorsát. A munkavállalói és a vállalati versenyképesség fejlődését az állam hatósági eszközeivel (önköltséges felsőoktatás, gyenge szociális háló, különadók, zavaros és gyakran változó szabályozás) ugyan fékezheti, de ezzel szükségképpen saját versenyképességét és így hosszútávú sikerét is aláássa.

A másik oldalról nézve a versenyképessé válás komoly befektetéssel és áldozatokkal jár. Az emberek nem szaktudással és nyelvtudással születnek, és egy induló cég sem magától lesz versenyképes, ahogy a jól működő állam is megfontolt és mások érdekeire figyelő döntéshozókat igényel. A szükséges erőfeszítések megtételére különféle ösztönzők motiválhatnak: csak akkor számíthatunk ilyen befektetésekre, ha a versenyképesebb dolgozó magasabb bért és életszínvonalat tud elérni, a cégüket versenyképessé tevő felsővezetők és tulajdonosok magasabb hozamot realizálnak, a jól dolgozó politikusokat pedig újraválasztják. Ha az ösztönzők elromlanak, mert egy gazdaságban a magasabb szaktudás igénylő pozíciókban sem lehet lényegesen többet keresni, ha a jól fizető állásokat nem rátermettség alapján osztják szét, ha a cégeknek a magasabb hozamot nem a jó piaci teljesítmény, hanem az állami támogatás garantálja, és a jövedelmezőséget érdemes elrejtteni, ha a politikában sem az ország fejlődését inkább előmozdítók a sikeresebbek, akkor kisebb az esély a versenyképesség kialakulására.

Összegezve tehát a vállalatok célja ugyan lehet a versenyképesség megőrzése, de az országok és az egyének végső célja biztosan nem ez, legfeljebb csak egy a sok cél közül. Az állam versenyképességét nagyban segíti a vállalatok és a munkavállalók versenyképességének javulása, de az közel sem elegendő annak eléréséhez. Kizárólag átgondolt és összehangolt gazdaság-, oktatás-, egészségügy- és regionális politikával érhető el, hogy a fejlődés egyensúlya a három dimenzióban ne törjön meg. Ám hogy a politikusok erre törekedjenek, ahhoz kellően tudatos és következetes választókra is szükség van.

Sikeresebb-e a versenyképes ország?

A sikerességet az állam céljainak elérésével, feladatellátásának színvonalával közelíthetjük. Úgy tűnik, hogy a versenyképes ország gazdaságilag erősebb. De vajon elég ez a jobb összesített teljesítményhez?

Az állam feladatához a versenyképesség több szálon is kapcsolódik. A legnyilvánvalóbb talán az, hogy az állam versenyképessége hozzájárul a gazdasági növekedésen keresztül az állampolgárok jólétének növekedéséhez (Csath, 2016), és a gazdaság biztosít erőforrásokat az egyéb állami feladatok ellátásához is. A megfelelő szabályozási környezet, oktatás és az infrastruktúra kiépítése, fenntartása ugyanakkor támogatja az innovációt és vállalati beruházásokat. A társadalmi kohézió is erősödhet, ha a versenyképesség nő, az egyenlőtlenségek pedig csökkennek.

A gazdaság versenyképességének támogatása és az egyéb célok elérése között azonban ellentét feszülhet, különösen rövid távon. A vállaltok támogatására költött pénz hiányozhat az egészségügy fejlesztésekor, a munkanélküli ellátások megnyirbálásával orvosolni próbált munkaerőhiány sem feltétlenül vezet magasabb társadalmi jóléthez. Hosszabb távon azonban egy versenyképesebb gazdaság magasabb teherviselő képessége sokkal nagyvonalúbb keretet biztosíthat a többi feladat ellátáshoz.

Az ellentét nem csak időben áll fenn. Az elmúlt években különösen nagy hangsúlyt kapott fenntarthatóság környezeti dimenziója és a növekvő szennyezőanyag-kibocsátással járó gazdasági növekedés nehezen kibékíthető egymással. Emellett a gazdasági hatékonyság az újraelosztó funkció révén torzulhat: a társadalmi egyenlőtlenségek adóbevételekből való kezelése a hatékonyabb cégeket és munkavállalókat „bünteti” a kevésbé versenyképesek javára.

Az állam feladatai összetettek. A versenyképesség öncélú, minden más elé helyezett fejlesztése bizonyos esetekben és dimenziókban károkat is okozhat. Az intenzív versengés negatív hatásairól sok tanulmány szól.

(1) Testi és lelki egészség. A versenyszellem a versenyképes vállalatok és országok kultúrájának is része (Hogan & Coote, 2014). Brandts et al. (2005) azonban rámutatnak arra, hogy a fokozott verseny felborítja a munka-magánélet egyensúlyt és csökkenti az emberek jólétét, mert szorongáshoz és krónikus stresszhez vezethet, ami növeli a kardiovaszkuláris betegségeket kockázatát. Nem csoda, hogy éppen legjobban teljesítőket szokta utolérni a kiégés és a depresszió, a személyiségtorzulás (Ou & Ma, 2023), amely aztán az egészségügyre is komolyabb terheket rak. A túlságosan erős versengés az iskolai teljesítményekre is negatívan hathat és megbélyegezheti a nagy nyomás alatt gyengébben teljesítőket. Buser és Oosterbeek (2023) kiemelik: nem mindegy, hogy miért veszünk részt a versenyben, miért akarunk versenyképesebbek lenni. A győzelem utáni vágy, a (kényszeres) nyerésre törekvés ugyan magasabb jövedelemszinttel jár, de alacsonyabb boldogságszintet és gyengébb lelki egészséget eredményez. Ezzel szemben, akik élvezik a versenyt (de nincsen győzelmi kényszerük), boldogabbak, kockázatvállalóbbak és a lelki egészségük is jobb.

(2) Szociális kapcsolatok és együttműködés. Egy versengőbb társadalomban több a rivalizálás, a féltékenység, az irigység, ami negatívan hat a személyes jólétre. Ez a személyes kapcsolatokon túllépve a társadalmi kohéziót is gyengítheti (Brandts et al., 2005). Így feszültség keletkezhet például a versenyképesség és a nemzetállami összetartozás vagy szociális érzékenység között. Ugyanígy csökken a hajlandóság az egyének, a családok és a csoportok közti együttműködésre is, ami viszont a társadalmi szintű, illetve a vállalati ellátási láncokra és klaszterekre értelmezett innovációs képesség rovására mehet.

(3) Erőforrások alacsony hatékonyságú allokációja. A magasabb versenyképesség nem vezet mindig magasabb hatékonysághoz és jólléthez. Brandts és társai (2005) szerint a verseny nem mindig növeli a hatékonyságot, mint ahogy a klasszikus önérdékkövető játékelméleti problémák egyensúlyi pontja sem mindig jelenti az optimumot a résztvevők számára. Elég csak a fogolydilemmára gondolni (Szántó, 2007). Ez nemcsak egyénekre, hanem az egyének döntései szerint működő vállalatokra és országokra is igaz.

(4) Növekvő társadalmi egyenlőtlenségek. A versengés növeli a társadalmi egyenlőtlenségeket, a versenyképesebbek magasabb jövedelmet, profitot, adóbevételt érnek el. Hiába nőhet ettől végső soron mindenki jólléte, a boldogságkutatások többször igazolták, hogy az egyének jórészt másokhoz képesti viszonyuk alapján ítélik meg a helyzetüket, és nem kizárólag múltbeli helyzetük a viszonyítási pont (Brandts et al., 2005). A nagyobb egyenlőtlenség ráadásul a tehetősebeknél is csökkenti a boldogságszintet.

(5) Romló etikai szint. Fülöp (2008) aláhúzza: a nagyon versenyképes környezetben a lemaradók nagyobb csábítást éreznek a szürke és illegális megoldások elfogadására, miközben az emberekbe és a társadalomba vetett bizalom a tisztességtelen magatartás gyakoribbá válása miatt minden szereplőben megrendül. A terjedő visszaélések kiszűrése pedig magasabb társadalmi (állami) kiadásokkal jár.

(6) Innovációs anomáliák. Aghion és társai (2005) kimutatták, hogy a verseny az élbolyhoz tartozó cégeknél ösztönzi ugyan az innovációt, de a lemaradóknál inkább gátolja azt, mivel nem marad forrás a fejlesztésre. Ha viszont ezt uniós szinten vizsgáljuk, ha a versenyképesebb nyugati tagországoka kevésbé versenyképesek kárára szereznek többlet jövedelmet, akkor végső soron az így tehetősebbé váló fejlettebb országok magasabb innovációs kiadásait a kevésbé fejlett országok fizetik, miközben saját innovációs tevékenységük visszaszorul.

(7) Környezetvédelmi problémák. Ha a gazdasági versengés előnyt élvez és kontrol nélkül folyik, az könnyen a szabályozások lazításához vezethet, ami a természeti erőforrások túlhasználását eredményezheti. Ahmed és társai (2022) például kimutatták, hogy az ázsiai és csendes-óceáni térség 55 országában a külföldi közvetlen tőkebefektetések (FDI), amelyektől az ország versenyképességének javulását remélték, jelentősen hozzájárultak a természeti környezet leromlásához és a széndioxidkibocsátás növekedéséhez.

Az ország gazdasági versenyképessége tehát segítheti a vállalati és a munkavállalói versenyképességet, és ezzel erőforrásokat teremthet az állam feladatainak sikeres ellátáshoz, de egyúttal negatív hatásaival többletfeladatokat is teremthet. A többlet erőforrások nem megfelelő felhasználása esetén elképzelhető, hogy még egy versenyképes országban is összességében sikertelen lesz az állam. Elég csak azokra a szociális és egészségügyi hiányosságokra gondolni, amelyeket az Amerikai Egyesült Államoknak szokás felróni.

Tovább bonyolítja a helyzetet, hogy az ösztönzőkkel ismét probléma van. A szakirodalom szerint a kormányzó pártok sikeressége csak részben köthető a jó gazdasági teljesítményhez. A gazdasági stabilitás, az infláció, a munkanélküliség és a növeke-

dés mellett a politikusoknak más tényezőket is figyelniük kell, ha tartósan sikeresek akarnak maradni. Bizzarro és társai (2018) például rámutatnak arra, hogy az erős politikai pártok sikeresebbek gazdasági téren is, ezért a pártok építésére is érdemes erőforrásokat fordítani. A közbizalom megtartása is kritikus, amihez a gazdasági intézkedések mellett széles körben támogatott politikai intézkedések és a különféle szociális programok is szükségesek lehetnek. A politikai sikerbe beleszólhatnak a társadalmi változások és a demográfiai trendek is, valamint az olyan külső események, mint a háború vagy a járványok. Elég csak a migránsválság németországi hatásaira (Dostal, 2017) vagy a brexit tanulságaira gondolnunk (Clarke et al., 2017).

Így tehát az újrávalasztásra törekvő politikusok országuk sok dimenziós sikerességében érdekeltek, amelynek optimalizálásakor ideiglenesen háttérbe kerülhet az ország versenyképessége is. Igaz, hosszú távon ez aligha lehet életképes stratégia. Összességében tehát a versenyképesebb ország nem biztos, hogy sikeresebb, és a politikai döntéshozók sem feltétlenül mindig a versenyképességet igyekeznek maximalizálni.

Mihez képest kell versenyképésnek lennünk?

A versenyképességet eredetileg relatív fogalom: azt ragadja meg, hogy mekkora esélyünk van egy adott helyzetben a sikerre. Márpedig egyedül indulva egy versenyen mindenki győzhet. Mégis a hétköznapiakban sokszor úgy hivatkoznak a versenyképességre, mintha az abszolút skálán mérhető volna, és a ranglistákon való előrelépés valamiféle fejlődést jelentene. Pedig egy rosszul teljesítő ország is előrébb kerülhet egy versenyképességi sorrendben, ha más államok teljesítménye (jobban) romlott.

Gyakori félreértés az is, hogy a különféle listákon elért helyezések változását gondolják teljesítménynek. Mivel a helyezések közti távolságok nem azonosak, és a helyezések nem mérnek abszolút teljesítményt, ezért nem igaz, hogy a három helyet javító ország jobban teljesített annál, aki csak egy helyet lépett előre. Sőt, lehetséges, hogy egy minden dimenzióban fejlődő, de másokhoz képest kevésbé javító ország visszacsúszik, míg a lista másik részén egy stagnáló vagy másoknál kevésbé romló ország előre lép. A különféle versenyképességi listákat nagyon sok kritika érte, hiszen maga a versenyképesség közvetlenül nem mérhető, az alkalmazandó proxik (megvalósult sikerek vagy a fejlesztési intézkedések) pedig igen sokfélék lehetnek.

Egyes listák módszertani kihívásokkal küzdenek, mert sokszor a megfigyelt változók értékei neoliberais politikai céloknál lesznek „jobbak” (Bergsteiner & Avery, 2012). A versenyképesség definíciója is változik listáról-listára, ahogy a megfigyelt változók súlyozása is. Így, ha egy kormányzat egy adott listán elért helyezésének javítására koncentrálna, akkor könnyen kozmetikázhatja teljesítményét valódi fejlődés nélkül, azaz a kritikus problémák helyett azoknak a kérdéseknek adhat prioritást, amelyek hasonló előrelépést ígérnek, de kevesebb erőforrást és áldozatot igényelnek. Jó példa lehet erre a társadalmi egyenlőtlenségek kezelésének vagy a környezetvédelemnek az elhanyagolása, hiszen ezek sok versenyképességi megközelítésben csak szerény súlyt kapnak, vagy egyáltalán nem szerepelnek.

Felmerülhet a felhasznált adatok megbízhatóságának kérdése is. A Világbank „Doing Business” jelentésének kiadását éppen a nem egyszer hibás adatok alkalmazása miatt kellett felfüggeszteni (World Bank, 2021). Ezzel párhuzamosan sokan bírálják az indexeket azért is, mert a nemzeti társadalmi, kulturális, gazdasági sajátosságokat nem veszi figyelembe, vagyis implicit azt feltételezik, hogy létezik egy ideális módja a versenyképesség elérésének, és az mindenütt ugyanolyan jól beválik. Nem csoda, hogy Berger és Bristow (2009) átfogó vizsgálatukban azt találták, hogy a versenyképességi indexek nem jó előrejelzői a gazdasági növekedésnek.

Nem állíthatjuk tehát, hogy a versenyképességi listán előrébb állók valóban versenyképesebbek is, ahogy az sem feltétlenül igaz, hogy a listán előrébb lévők javultak valamiben, vagy a lecsúszók valamiben rontottak volna. Legfeljebb az mondható el, hogy a korábbihoz képest gyengébb helyezést elérők a többiekhez képest kevésbé javítottak azon tényezőkben, amelyeket a rangsor megalkotói fontosnak gondoltak.

Az utóbbi időben a politikusok egyre inkább az uniós vagy az európai versenyképesség javításáról beszélnek (Draghi, 2024a, b). Csakhogy itt fogalmi problémába ütközünk. A munkavállalók versenyképessége az adott személy számára kívánatos állások megszerzésének és megőrzésének sikerességében, esetleg a társadalom által megítélt egyéni sikerességben érhető tetten, miközben más egyénnel küzd meg. A vállalati versenyképesség talán a cégvezetők és tulajdonosok által áhított üzletek megkötésével vagy a termelt tulajdonosi értékkel mérhető, amelyekről a többi cég esetleg lemarad. Egy ország versenyképessége az állampolgárok és a nemzeti (esetleg országon belüli) vállalatok valamilyen gazdasági sikerességére és azok megtartóképességére utal, miközben a gazdasági szereplők más országokba is költözhetnek.

Az európai vagy uniós versenyképességnél azonban egy nemzetközi szervezet vagy egy kontinens és különféle önálló államok (rendszerint Kína és az USA) versenyére szoktak hivatkozni. Nem világos, hogy az uniós versenyképesség vajon egyfajta súlyozott átlaga-e a tagállami teljesítményeknek, vagy lehet az EU úgy is versenyképesebb, hogy közben az azt alkotó országok, vállalatok és egyének egyedi versenyképessége romlik. Az sem tisztázott, hogy Európa milyen erőforrást szeretne megkaparintani „versenytársai” elől, különösen, amikor azok éppen legfontosabb kereskedelmi partnerei is egyben. Ha ez valamilyen piaci pozíció, akkor az uniós számra közömbös-e, hogy az végül melyik tagországhoz kerül, vagy egyes tagállamok sikere jobban javítaná az európai versenyképességet? Vajon javulna Európa sajátosan értelmezett versenyképessége, ha az Amerikai Egyesült Államokban a vén kontinentst valamiért nem érintő válság (például járvány) ütné fel a fejét? Ha egy uniós intézkedés javítaná az EU motorjának mondott Németország versenyképességét, de rontaná más tagállamokét, akkor mi alapján számolhatnánk a végső eredményességet?

Ha ezekre a kérdésekre még lenne is válasz, akkor is megmarad a legfontosabb. Ha már egyének és vállalatok szintjén is világos, hogy azok adottságainak függvényében más-más intézkedésekkel lehet és érdemes helyzetbe hozni azokat a versenyben, akkor reális-e azt gondolni, hogy egyetlen központi intézkedés csomag egységesen minden tagállamban fejlődést hoz majd? Ha nem, akkor melyik tagállamok érdeke az előrébb való?

Ami jó az EU-nak, az minden tagállamnak jó?

A 2024. szeptember 9-én közzétett Draghi jelentés (Draghi, 2024 a, b) az uniós versenyképességet a tagállamok Kínához és az USA-hoz viszonyított versenyképességeinek közös vonásaiként definiálja. Az anyag teljes összhangban van a versenyképességi szakirodalommal olyan módon, hogy az EU-t egyetlen országgént kezeli. Sőt a versenyképesség hagyományosan gazdasági dimenziójába olyan, rendszeren az országok egyéb céljai közé számító területeket is bevon, mint a természeti környezet megóvása (dekarbonizáció) és a (gazdasági) stabilitás megőrzése. A tanulmány üzenete az, hogy csak a tagországok együttes koordinált cselekvése orvosolhatja a jelenlegi válságot, és a legégetőbb problémának az (1) innovációs és termelékenység elmaradást, a (2) magas energiaköltségeket és (3) a demográfiai kihívásokat tekinti. Ennek megfelelően jelentés az uniós GDP 4-5 százalékának, évi 750-800 milliárd eurónak innovációra való fordítását javasolja, hogy ezzel felzárkózzanak a tagországok a két nagy kihívóhoz. Egyszerűsíteni kell a különféle szabályozásokon is, hogy az innovatív cégek piacra lépése könnyebb legyen, különösen a technológiai szektorban. Elsősorban a kkv-k támogatását látják szükségesnek, mert az innovatív start-upok számában kisebb a lemaradás, mint az első életszakaszt túlélő kis vállalkozásoknál.

A jelentés az energiaárak jelentette gondokat diverzifikáció révén javasolja mérsékelni, ami nemcsak a beszállítókra, hanem az energiatermelés módjára is vonatkozik. Ez a javaslat azért is különösen érdekes, mert csak akkor járhatna versenyképesség javulással és árcsökkenéssel, ha a tagállamok ma kifejezetten a drágább beszállítókat és előállítási módokat preferálnák. Ezzel szemben a problémát éppen a legolcsóbb orosz alternatíva, valamint a gazdaságosabban termelő atomerőművek drágulása vagy teljes kiesése okozta. A diverzifikáció a pénzügyben egyébként sem a hozamok növelésének, hanem a kockázat csökkentésének az eszköze. Márpedig a kockázatkezelés lényege éppen az, hogy biztos többlet költséget vállalunk fel a bizonytalan nagymértékű veszteség elkerülése érdekében. Így az energia nem lehet olcsóbb a diverzifikáció miatt.

A javaslat a demográfiai válságot a gyermekvállalást ösztönző intézkedésekkel és migránsok betelepítésével kívánja megoldani. Ugyanakkor a területi egyenlőtlenségeket az anyag az elmaradottabb térségek infrastruktúrájának, oktatásának és technológiájának fejlesztésével orvosolná. Végül a jelentés azt szorgalmazza, hogy a döntések felgyorsítására a tagállami vétó helyét vegye át a többségi döntéshozatal, a tagországok egyeztessék iparpolitikájukat, és a fejlesztések egy részét egy közösen felvett hitelből finanszírozzák.

E javaslatok igen sok konfliktus szülhetnek. Világos, hogy ha az uniós innovációs terveket a tagállamok közös finanszírozásban valósítják meg, de a pénzek döntő részét Nyugat-Európában költenék el, akkor a keleti tagok ország szintű versenyképessége a nyugatiakhoz (sőt, a világ egészéhez) képest romlana. Ha a cégek piacra lépése az unióban egyszerűsödne, akkor az ország szintű versenyképesség javulhat, de a már működő cégek versenyképessége romlana, hiszen intenzívebb versennyel néznének szembe, miután a belépési korlátok mérséklődnek.

Ha minden ország azonos szabályokat vezetne be, akkor rugalmasságukat feladnák és így az egyébként kevésbé vonzó feltételekkel megáldott országok semmiben

sem tudnának jobb ajánlatot adni a betelepülő cégeknek. Ennek nyomán az FDI a fejlettebb országokba vándorolna, rontva a gyengébb helyi adottságokkal rendelkező tagállamok versenyképességét az erősebbek javára.

Az innovációhoz fejlett képzési rendszerre volna szükség, hogy a következő generáció képességeit a lehető legjobban kiaknázhassuk. Ez viszont csak akkor lehet sikeres, ha széles körben ingyenesen elérhető, és a kapott tudás olyan érték, amely javítja a dolgozók versenyképességét, vagyis érdemes áldozni rá néhány életévet. Csakhogy a keleti tagországokba inkább az alacsony tudásszintet igénylő költségversenyess feladatokat telepítették, ahol gyakran a multik a helyi mérnököket technikus, a technikusokat pedig szakmunkás feladatkörben alkalmazzák, így a képzetteket az ország elhagyására kényszeríti az elérhető alacsony életszínvonal. Egyes országok kifejezetten béreik mesterségesen alacsonyan tartásával igyekeznek versenyelőnyhöz jutni. (lásd az 1. táblázatot) Így sokszor az oktatás költségeit viselő szegényebb tagállamok a gazdagabbak számára képeznek mérnököt, kutatót vagy orvost, elveszítve jövőbeli adóbevételük egy részét.

1. táblázat: Minimálbér egyes uniós tagországokban, 2024 (Statista, 2024)

Ország	Minimálbér (euró/hó)
Hollandia	2070,12
Németország	2054,00
Franciaország	1766,92
Spanyolország	1323,00
Szlovénia	1253,90
Lengyelország	977,53
Portugália	956,67
Litvánia	924,00
Görögország	910,00
Horvátország	840,00
Észtország	820,00
Csehország	764,44
Szlovákia	750,00
Lettország	700,00
Magyarország	696,97
Románia	663,24
Törökország	612,58
Szerbia	543,64
Bulgária	477,04

Itthon olvasva különösen visszás az innováció fejlesztése kapcsán az Erasmus+

programok kiterjesztésére tett javaslat, hiszen a hazai egyetemek jó részét pont a tanulmány finanszírozója tiltotta ki a rendszerből. Ez arra utal, hogy az eredetileg éppen a gazdasági együttműködés koordinálására életre hívott EU célrendszerében sem a tagországok gazdasági versenyképességének javítása a fő cél, hiszen azt más dimenziók érdekei ezek szerint könnyen felülírhatják.

Ha az országok a jelenlegi legolcsóbb energiaforrásokat a diverzifikáció érdekében részben mással váltják ki, akkor a költségek emelkedése miatt versenyképességük romolhat, miközben a kisebb szennyezés miatt kínált életminőségük akár javulhat is. Jóllehet, ha a javaslatnak megfelelően a megújuló energiaforrások szabadabb utat kapnak, akkor azzal az időjárásfüggő termelési kilengések megnőhetnek, így a rendszer irányítás költségei megemelkedhetnek, és nagyobb tárolókapacitások beépítésére lesz szükség. Ha az elvárások országonként egységesek is lennének, akkor az olyan politikailag aligha vállalható helyzetekhez vezetne, mint például, hogy a saját olcsó szénére építő Lengyelországban úgy drágulna az áram, hogy közben nőne a munkanélküliség, vagy Németország egy hátraarccal újraindítaná nukleáris erőműveit.

A gyermekvállalási kedv növelése és a migránsok letelepítése két politikailag igen kényes kérdés, ezért aligha számíthat ugyanolyan fogadtatásra minden országban. A migránsok betelepítésére sokszor éppen a bérek alacsonyan tartása érdekében van szükség, ami rontja az egyén versenyképességét és így a politikusok újraválasztási esélyeit is.

A jelentés javaslata szerint – feltehetően a tagországoknak és nem az EU-nak – többet kellene költenie az elmaradott régiók infrastruktúrájára. Csakhogy az elmaradottság egészen mást jelent a nyugati, mint a keleti és a déli tagállamokban. Például egy egységes vasútirányítási rendszer és országokon átívelő nagysebességű pályák kiépítése a kisebb szállítási költségek révén elsősorban a nyugati kézben lévő, de a keleti tagországban termelő cégeknek termelne hasznot, vagyis könnyen lehet, hogy jobban javítaná a költségeket nem viselő országok versenyképességét, mint a beruházóké.

Az infrastrukturális fejlesztéseknél már mindenképpen égető volna az uniós versenyképesség pontos meghatározása, hiszen a központi forrásból megvalósítandó fejlesztési tervekről valószínűleg központilag is hoznának döntést. Csakhogy nem világosak a prioritások. Az a cél, hogy legyen olyan uniós régió, ország, országcsoport, amely sikeresen versenyezni tud Kínával és az USA-val, vagy az, hogy minden uniós ország és régió képes legyen erre? Vajon a források elköltéséről a hozzájárulás mértéke szerint szavaznak a tagok vagy „egy ország, egy szavazat” elv szerint a szegényebb országok költhetik el a gazdagabban pénzt?

Az előbbi esetben az új tagországok kárára is fejleszthetőek a régi tagok, míg az utóbbi esetben nem, sőt, kezdetben az új tagországokat kellene a régieknek a maguk szintjére felhozniuk. Ezzel az uniós átlagos ország szintű versenyképesség javulna ugyan, de a fő versenytársakhoz képest semmivel se lennének sikeresebbek. Ha viszont a német, francia, holland, svéd GDP és életszínvonal emelkedéséből közvetlenül nincsen haszna a keleti tagoknak, akkor nehéz belátni, hogy milyen érdeke fűződne az amúgy is forráshiánnyal küzdő nemzeti politikusoknak az ilyen tervek támogatásához. A tanulmány is az uniós versenyképesség romlásának okaként hivatkozik a lemaradó keleti és déli tagországok gyengébb gazdasági teljesítményére,

vagyis az együttes (és nem egymás kárára való), hasonló ütemű fejlődés egyfajta implicit értéként van jelen a Draghi-jelentésben.

A fordított esetben viszont a keleti tagok alacsony bérszínvonalából hasznot húzó nyugati cégek versenyképessége romlana, ha a helyi cégek versenyképessége javulna. Így a nyugati vállalatok még keletebbre, az EU-n kívülre költöznének, hogy az állampolgárainak alacsony bérekkel alacsony életszínvonalat kínáló országokban termelt javakat nyugati áron adhassák el. Éppen ezen elvándorlás megelőzésére kellene a javaslat szerint betelepíteni az olcsó unión kívüli munkaerőt, amely sokkal alacsonyabb életszínvonalat is fogad, de ezzel egyúttal egy párhuzamos társadalmat hoz létre egy-egy országon belül. Lényegében egy alternatív államot működtetnének a betelepülőknek fejlettebb országokon belül vagy esetleg a szegényebb tagállamok területén.

Összegzés

Ez a cikk a versenyképesség néhány, korábban kevésbé részletesen tárgyalt aspektusát vizsgálja, és inkább felvett, mint megválaszol kérdéseket. Az írás a 2024 szeptemberében megjelent Draghi jelentés apropóján első lépésként a versenyképesség különböző szinten alkalmazható értelmezéseit tekintette át. Miközben a vállalatoknál a versenytársakhoz viszonyított gazdasági sikerességet mérő versenyképesség maximalizálása a cég elsődleges célja lehet, ugyanez az országok és az egyének szintjén a végső célok elérésének legfeljebb csak egyik eszköze lehet. Emiatt reálisan nem várható el sem a politikusoktól, sem az egyénektől, hogy kizárólag a versenyképességi szempontok alapján hozzanak döntéseket.

Ha mégis a versenyképesség növelése kerülne előtérbe, akkor az országok azt kizárólag vállalati versenyképességének növelésével nem tudnák elérni, ahogy a cégek sem lesznek csak attól versenyképesek, ha alkalmazottaik azok. Sőt, egyes ország szintű versenyképességi célok egyenesen ronthatják is a helyi vállalatok versenyképességét, ahogy a vállalati és az alkalmazotti versenyképesség között is lehet átváltás.

A cikk röviden áttekintette az ország szintű versenyképesség mérésére létrehozott különféle indexek értelmezési korlátait és alkalmazhatóságát is. Az egymást követő időszakok helyezéseinek változása rossz mérőszáma az ország időszaki gazdasági teljesítményének, hiszen egy-egy hely javítása nem ugyanannyi erőfeszítést igényel a lista minden részén. Mivel relatív teljesítményről van szó, így sem az előre-, sem a hátralépés nem jelent feltétlenül ugyanilyen irányú változást a gazdasági teljesítményben.

A Draghi-jelentést vizsgálva az a hiányosság tűnt ki, hogy uniós szintű versenyképességet a szakirodalom nem ismer. Így nem világos, hogy az unió versenyképességét hogyan kell levezetni az amúgy is nagyon nehezen mérhető ország szintű versenyképességből. Amikor célként a Kínával és az USA-val szembeni versenyképesség javítását tűzzük ki, nem tudni, hogy elég-e, ha csak az unió egy része tud sikeresen versenybe szállni velük, vagy minden részének erre a szintre kellene jutni. Az előbbi célnál az elmaradottabb térségek kárára is lehet javítani a fejlettebbek helyzetét, az utóbbinál a fejlettebbeknek kellene a kezdetben támogatni a lemaradókat. A ver-

senyképesség ugyanakkor csak versenytársak közt mérhető, így az egymással folytatott kereskedelem nehezen értelmezhető ebben a keretben.

A jelentés egyetlen javaslatcsomagot mutat be, azt sugallva, hogy létezik program, amely egyidőben képes ilyen heterogén országcsoporthoz minden tagjánál eredményre vezetni. Ez nem feltétlenül igaz, hiszen a vállalati vagy a munkavállalói versenyképesség javításánál is figyelembe kell venni az egyedi adottságokat, lehetőségeket, igényeket.

A program intézkedései javaslatai sok tekintetben rejtenek konfliktusokat. Nem kellően átgondolt megvalósításukkal feszültség keletkezhet a tagországok között, a kormányok és a vállalatok, a kormányok és az állampolgárok, sőt a vállalatok és az állampolgárok között is.

Ugyanakkor nem merült fel olyan javaslat, amely a tagországoktól valamilyen jelenleg is ellátott feladatot átvéve az adott tagországra bízna, hogy az akár közösen meghatározott preferenciák szerint hogyan használja fel a nála felszabaduló forrásokat saját versenyképessége növelésére. Ha például uniós forrásból (akár a tagállamok által közösen felvett hitelből) energiatároló hálózat épülne minden tagállamot arányosan érintve, akkor az olyan közös, a zöldátállást segítő infrastruktúrát hozhatna létre a helyi vállalatoknak megrendelést generálva, amely akár az uniós szintű bevételtermelést és a további fejlesztéseket is megalapozhatná.

Hasonlóképpen egy minden tagországot lefedő, helyi vállalkozásokat megrendelésekhez juttató, központilag fejlesztett, de a helyi sajátosságok szerint lokalizált tananyagra építő, a legújabb AI megoldásokat is ismertető, vállalatokat és magán-személyeket egyaránt megcélzó, akár ingyenes digitális képességfejlesztő hálózat kialakítása és működtetése is egyidőben hozhatna versenyképességjavulást minden tagországban. Emellett érdemes lehet maguktól a tagországoktól ötleteket kérni arra vonatkozóan, hogy milyen közös finanszírozású és koordinációjú uniós szintű versenyképességjavító projekteket látnának szívesen. Reméljük, hogy a bizottság a konkrét tervezési szakaszban nyitott lesz az ilyen, kisebb politikai kockázatot hordozó ötletekre is.

Hivatkozások

1. Aghion, P., Bloom, N., Blundell, R., Griffith, R., & Howitt, P. (2005). Competition and innovation: An inverted-U relationship. *The Quarterly Journal of Economics*, 120(2), pp 701-728. <https://doi.org/10.1093/qje/120.2.701>
2. Ahmed, F., Ali, I., Kousar, S., & Ahmed, S. (2022). The environmental impact of industrialization and foreign direct investment: empirical evidence from Asia-Pacific region. *Environmental Science and Pollution Research*, 29(16), pp 23887-23899. <https://doi.org/10.1007/s11356-021-17560-w>
3. Berger, T. & Bristow, G. (2009). Competitiveness and the Benchmarking of Nations—A Critical Reflection. *International Advances in Economic Research* 15, pp 378-392. <https://doi.org/10.1007/s11294-009-9231-x>
4. Bergsteiner, H., & Avery, G. C. (2012). Misleading Country Rankings Perpetuate Destructive Business Practices. *Journal of Business Ethics* (2019) 159:863-881,

<https://doi.org/10.1007/s10551-018-3805-6>

5. Bizzarro, F., Gerring, J., Knutsen, C. H., Hicken, A., Bernhard, M., Skaaning, S. E., Coppedge, M. & Lindberg, S. I. (2018). Party strength and economic growth. *World Politics*, 70(2), pp 275–320. <https://doi.org/10.1017/S0043887117000375>
6. Brandts, J., Riedl, A., & van Winden, F. (2005). Competition and well-being. IZA Discussion Paper No. 1769. <https://docs.iza.org/dp1769.pdf>, Letöltés: 2024. november 2.
7. Bris, A. (2021). *The Right Place: How National Competitiveness Makes or Breaks Companies*. Routledge.
8. Buser, T., & Oosterbeek, H. (2023). The anatomy of competitiveness. IZA Discussion Paper No. 16224., <https://www.iza.org/publications/dp/16224/the-anatomy-of-competitiveness>, Letöltés: 2024. november 2.
9. Clarke, H. D., Goodwin, M., & Whiteley, P. (2017). Why Britain voted for Brexit: An individual-level analysis of the 2016 referendum vote. *Parliamentary Affairs*, 70(3), 439–464. <https://doi.org/10.1093/pa/gsx005>
10. Csath, M. (2016). Versenyképesség és Innováció, Nemzeti Közszolgálati Egyetem, Vezető- és Továbbképző Intézet, Budapest
11. Csath, M. (2024). A versenyképesség értelmezésének változása és a magyar versenyképesség javíthatóságának feltételei a változások tükrében, *Pénzügyi Szemle*, 70(3), pp 9-29. https://doi.org/10.35551/PFQ_2024_3_1
12. D'Ambrosio, C., Jäntti, M. & Lepinteur, A. (2020). Money and Happiness: Income, Wealth and Subjective Well-Being. *Soc Indic Res* 148, pp 47–66. <https://doi.org/10.1007/s11205-019-02186-w>
13. Delgado, M., Ketels, C., Porter, M. E., & Stern, S. (2012). The determinants of national competitiveness (No. w18249). National Bureau of Economic Research
14. Dostal, J. M. (2017). The German Federal Election of 2017: How the wedge issue of migration helped the right but harmed the left. *Political Quarterly*, 88(4), 589–602. <https://nbnresolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-55603-8>
15. Draghi, M. (2024a). The future of European competitiveness – A competitiveness strategy for Europe, 2024. szeptember, https://commission.europa.eu/document/download/97e481fd-2dc3-412d-be4c-f152a8232961_en?filename=The%20future%20of%20European%20competitiveness%20_%20A%20competitiveness%20strategy%20for%20Europe.pdf, Letöltés: 2024. november 1.
16. Draghi, M. (2024b). The future of European competitiveness – In-depth analysis and recommendations, 2024. szeptember, https://commission.europa.eu/document/download/ec1409c1-d4b4-4882-8bdd-3519f86bbb92_en?filename=The%20future%20of%20European%20competitiveness_%20In-depth%20analysis%20and%20recommendations_o.pdf, Letöltés: 2024. november 1.
17. Endicott, T. (2021). The Purpose of a State, *The American Journal of Jurisprudence*, 66(1), June 2021, pp 69–83., <https://doi.org/10.1093/ajj/auab007>
18. Fülöp, M. (2008). Paradigmaváltás a versengéskutatásban. *Pszichológia*, 28(2), pp 113–140. <https://akjournals.com/abstract/journals/1086/28/2/article-p113.xml>
19. Haskel, J., & Westlake, S. (2018). *Capitalism Without Capital: The Rise of the Intan-*

- gible Economy*. Princeton University Press.
20. Hogan, S. J., & Coote, L. V. (2014). Organizational culture, innovation, and performance: A test of Schein's model. *Journal of Business Research*, 67(8), pp 1609–1621. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.09.007>
 21. IMD (2023). World Competitiveness Booklet 2023, <http://docencia.uaeh.edu.mx/estudios-pertinencia/docs/AGENDA%20INDEX%20GLOBAL/IMD%20World%20Competitiveness%20Booklet%202023.pdf>, Letöltés: 2024. november 8.
 22. Lanvin, B., & Monteiro, F. (2023). The Global Talent Competitiveness Index 2023. INSEAD. <https://www.insead.edu/system/files/2023-11/gtci-2023-report.pdf>, Letöltés: 2024. november 2.
 23. Lukács, J. (2024). Előszó, *Pénzügyi Szemle*, 70(3), pp 1-2.
 24. Oishi, S., Cha, Y., Komiya, A. & Ono, H. (2022). Money and happiness: the income–happiness correlation is higher when income inequality is higher, *PNAS Nexus*, Volume 1, Issue 5, November 2022, pgac224, <https://doi.org/10.1093/pnasnexus/pgac224>
 25. Ortiz-Ospina, E. & Roser, M (2024). Happiness and Life Satisfaction. <https://our-worldindata.org/happiness-and-life-satisfaction>, Letöltés: 2024. december 2.
 26. Ou, K. & Ma, N. (2023). More Competition in Mind, Better Sleep at Night? The Mediating Role of Anxiety between Competitive Attitude and Sleep Quality. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 20(4), 3495. doi: 10.3390/ijerph20043495
 27. Porter, M. E. (1990). The Competitive Advantage of Nations. *Harvard Business Review*, 68(2), pp 73-93.
 28. Statista (2024): Statutory minimum wage per month in Europe during the first half of 2024, by country, <https://www.statista.com/statistics/1450177/monthly-minimum-wage-rate-european-countries/>, Letöltés: 2024. december 7.
 29. Szántó, Z. (2007). Bizalom és együttműködés. Strukturális kiegyensúlyozottság és bizalom koevolúciója In: Értékek és normák multidiszciplináris megközelítésben. Bp. BME, konferenciakötet, <https://www.socialnetwork.hu/cikkek/Szanto-BizalomKooperacikk.htm>, Letöltés: 2024. november 4.
 30. Takács, P. (2014).: 2. Az állam fogalma, in: Smuk, P. (2014, szerk.): Alkotmányjog I. Alkotmányos fogalmak és eljárások, Universitas Győr, Győr, pp 28-48. ISBN 978-6155298-31-8.
 31. World Bank (2021). World Bank Group to Discontinue Doing Business Report. Retrieved from <https://www.worldbank.org/en/news/statement/2021/09/16/world-bank-group-to-discontinue-doing-business-report>, Letöltés: 2024. december 2.
 32. World Economic Forum. (2020). The Future of Jobs Report 2020. http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs_2020.pdf, Letöltés: 2024. november 7.