

A makro- és mikroszintű hatékonyság és  
versenyképesség egyes kérdései

A Magyar Tudományos Akadémia doktora cím  
elnyerésére készített értekezés tézisei

Halpern László

Budapest, 2017. július

# Tartalomjegyzék

Bevezetés.....	3
1 Reálárfolyam .....	4
2 Egyensúlyi reálárfolyam és piacgazdasági átmenet.....	5
3 Egyensúlyi reálárfolyam és felzárkózás .....	6
4 Európai Unióhoz való csatlakozás és az árfolyamrendszer ....	7
5 Vállalati teljesítmény és hatékonyság.....	8
6 Termelékenység és termelő felhasználási célú import.....	9
7 Termelékenység és átterjedés .....	10
8 Innováció, termelékenység, export .....	11
9 Exportár .....	12
10 Importár .....	13
Következtetések.....	14
Az értekezéshez felhasznált saját írások jegyzéke.....	15

## Bevezetés

A versenyképesség és a hatékonyság vizsgálata segít megérteni a gazdasági növekedés és a jólét növelése forrásainak, csatornáinak működési mechanizmusait. Ezeket a mechanizmusokat és a szakpolitikákkal való összefüggésüket fel kell tárni, mert csak ismeretükben és a figyelembe vételük esetén lehet remélni, hogy a szakpolitika lépései elérhetik kitűzött céljukat. Nehezíti a megismerést az, hogy ezek a mechanizmusok és összefüggések egymáshoz szorosan kapcsolódó, kölcsönösen egymásra ható részösszefüggések láncolataiból állnak. Továbbá, arra is tekintettel kell lenni, hogy a szakpolitikai lépések is megváltoztathatják a megismerni remélt működési összefüggéseket. A versenyképességet és hatékonyságot különböző aggregáltsági szinten lehet vizsgálni és persze lehet vizsgálni a különböző szintek közötti kapcsolatot is.

Az értekezés két témacsoportban és azon belül összesen tíz témakörben mutatja be az elmúlt 20 évben elért kutatási eredményeimet. Az első témacsoportba az árfolyammal kapcsolatos kérdések tartoznak. Ez a következő négy területet foglalja magába: (1) a reálárfolyamok alakulása és összefüggése a gazdasági alapváltozókkal; (2) egyensúlyi reálárfolyam a piacgazdaságra való átmenet kezdetén; (3) egyensúlyi reálárfolyam és felzárkózás; (4) Európai Unióhoz való csatlakozás és az árfolyamrendszer. Az értekezés második felében a következő hat területen vállalati szintű adatok felhasználásával végzett vizsgálatok eredményeiről adok számot: (5) vállalati teljesítmény és hatékonyság; (6) termelékenység és termelő felhasználási célú import; (7) termelékenység és átterjedés; (8) innováció, termelékenység, export; (9) exportár; (10) importár.

Az értekezés megírása nem lett volna lehetséges a közvetlen munkatársaimmal való együttműködés nélkül. A Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont Közgazdaság-tudományi Intézete folyamatos támogatása, szellemisége és az egykori és jelenlegi munkatársainak együttműködése, segítsége nélkülözhetetlen volt kutatói pályám során. Ezúton mondok nekik köszönetet.

## 1 Reálárfolyam

A költség alapú reálárfolyam feltételezi, hogy az ár mindenütt egyforma, versenyezni csak a költségben lehet. Az ár alapú reálárfolyam feltételezi, hogy a költségek egyformák, az alacsonyabb árral lehet versenyelőnyhöz jutni. A belső reálárfolyam is az árversenyképesség egyfajta mércéje. Mivel a fogyasztás és a termelés szerkezete eltér, a termelésben szerepet játszanak az exportra szánt termékek is, ezért a termelői árnál magasabb vagy annál gyorsabban növekvő fogyasztói ár csökkenti az export kínálatát.

Az azonos ár feltevést a – döntően a fejlett országokra jellemző – differenciált termékek külkereskedelemben játszott szerepe, az azonos költség feltevést pedig az export és az import szerkezetében a piacgazdasági átmenet és a gazdasági felzárkózás folyamata során tapasztalt jelentős átrendeződés kérdőjelezi meg. Az azonos valutanemben számított fajlagos bérköltséget a versenytársakéval kell összehasonlítani, de mivel a tőke/munka arány és a termelő felhasználás aránya is jelentősen megváltozik a piacgazdasági átmenet és a gazdasági felzárkózás során, ezért ez a feltevés meglehetősen korlátozó.

A nyereség alapú reálárfolyam mind a kétféle versenyt megengedi, ugyanakkor a nominális árfolyam nem szerepel benne.

A nyereség alapú reálárfolyam két összetevőre bontható: a relatív termelékenységre és a relatív termelői reálbérre. A versenyképesség akkor javul, ha a relatív termelékenység jobban nő (vagy kevésbé csökken), mint a relatív termelői reálbér. Ha azonban a relatív termelékenység gyorsabban csökken (vagy lassabban nő), mint a relatív termelői reálbér, akkor a makroszinten mért nemzetközi versenyképesség romlik.

A nyereség alapú reálárfolyamban nem szereplő nominális árfolyam gazdaságpolitikai szempontból azt jelenti, hogy a versenyképességet a nominális árfolyam változtatásával közvetlenül nem lehet alakítani, hanem csakis a termelékenységre és a reálbérre gyakorolt hatáson keresztül.

## 2 Egyensúlyi reálárfolyam és piacgazdasági átmenet

A piacgazdaságra való átmenet során különös figyelmet és szerepet kapott a valutaárfolyam. A korai stabilizációs szakaszban a monetáris rendszer az árfolyamcélrt használta nominális horgonyként, mint egyetlen esélyt az inflációs várakozások megfékezésére. Ezzel egyidejűleg az árfolyam nemzetközi versenyképességre ható szerepe is a gazdaságpolitikai viták és megfontolások központi szereplőjévé avatták.

A kezdeti alulértékelés a piaci liberalizálást követően alakult ki a tervutasításos gazdaság összeomlását kísérő árfolyamrendszer felszámolása után. Háromféle magyarázatot érdemes mérlegelni. Egyrészt a külföldi pénzeszközök iránti élénk kereslettel szemben a kínálat meglehetősen visszafogott volt. Mivel a rendelkezésre álló külföldi pénzeszközök nettó állománya egyik pillanatról a másikra nem volt gyorsan növelhető, ezért a rövid távú piaci egyensúlyhoz az ár jelentős emelkedésére volt szükség. Az alulértékelt hazai valuta a folyó fizetési mérleg többletén keresztül lehetőséget biztosított a külföldi pénzeszközök nettó beáramlására. Idővel az alulértékeltség kiigazítása a folyó fizetési mérleg csökkenésével a külföldi pénzeszközök beáramlásával ment végbe; az egyensúlyi reálárfolyamhoz közelebb kerülő tényleges árfolyam járult hozzá a többletkereslet csökkenéséhez.

Másrészt, az árak liberalizálása a felhalmozott pénzállomány miatt inflációhoz vezetett. A hazai valutától való menekülés növelte a külföldi pénzeszközök iránti keresletet. Ez vezetett a hazai valuta kezdeti alulértékeléséhez.

Harmadrészt, a valuta részleges konvertibilitásának bevezetése a hitelességben szűkölködő kormányzatot nehéz szakpolitikai helyzetbe hozta. Ezt bonyolította az, hogy az egyensúlyi árfolyam mértékéről semmilyen előzetes ismeretre sem támaszkodhattak. Az ilyen helyzetben a döntéshozók azt mérlegelhettk, hogy vajon az alul- vagy a túlértékelt valuta okoz-e kisebb kárt. Az óvatos megközelítés inkább az alulértékeltséget tette vonzóbbá szemben a bevezetett részleges konvertibilitás fenntarthatóságát veszélyeztető túlértékeltséggel.

### 3 Egyensúlyi reálárfolyam és felzárkózás

A külkereskedelmi integráció folyamata a felzárkózó országokban egyértelműen az ipari termelékenység gyorsabb növekedéséhez vezetett. Az ipari termelékenység emelkedése először az iparban emelte meg a béreket, ami aztán a munkapiaci verseny hatására a szolgáltatás béreit is megnövelte. Ezt a feltevést indokolta az, hogy a munkakínálat elsősorban a jobban fizető állások felé mozdult, ami a bérek kiegyenlítődéését segíti elő annak ellenére, hogy az ágazatok közötti munkavállalói mozgás nem mindig könnyű vagy lehetséges, hiszen képzettségbeli vagy földrajzi akadályai is lehetnek. A kiegyenlítődéés irányába hatott még az is, hogy a túlzott különbségek kialakulását a munkavállalói érdekvédelmi szervezetek pl. a szakszervezetek akadályozhatták. Ebben a megközelítésben a külfölddel versenyző iparban a szolgáltatásokéhoz képest gyorsabb béremelkedés a szolgáltatási árak iparéhoz képest nagyobb emelését tesz szükségessé.

A növekvő termelékenység megnöveli a jövedelmet és a vagyont, aminek következtében nő a fogyasztás. Ha az ipari termékek és a szolgáltatások iránti kereslet egyformán nő, akkor a keresleti hatás semleges és csak a kínálati hatások játszanak szerepet az árak egymáshoz viszonyított alakulásában. Ha viszont az ipari termékek iránti kereslet gyorsabban nő, mint a szolgáltatások iránt, akkor a kínálati hatást a keresleti hatás részben vagy akár egészben is kiolthatja. Ha viszont a kereslet pont ellenkezőleg a szolgáltatások iránt nő gyorsabban, akkor a keresleti hatás ráerősít a kínálati hatásra.

A relatív termelékenység reálárfolyamra kifejtett hatása mérhető, megegyezik az elméleti megközelítés által előrejelzett iránnyal és szétválasztható a reálárfolyam alakulását befolyásoló egyéb hatásoktól, mint például a hatósági árszabályozás vagy az új természeti erőforrások felfedezése. Mértékét illetően a különböző becslési módszerektől, a felhasznált adatoktól és a kutatói megközelítésektől függően rendkívül nagyok az eltérések. A kutatási eredmények azonban azt is megerősítik, hogy ez a hatás erőteljesebben jut érvényre rugalmasabb árfolyamrendszerben.

## 4 Európai Unióhoz való csatlakozás és az árfolyamrendszer

A teljesen szabad tőkeáramlás és az ERM2 árfolyamrendszerben való részvétel idején az országok olyan, a jelentős tőkebeáramlás miatt fellépő veszélyeknek vannak kitéve, melyektől csak a közös valuta és az azt védő intézmények nyújthatnak megfelelő védelmet. Ezek a veszélyek két formában jelenhetnek meg, egyfelől válság alakulhat ki, ha a tőkeáramlás iránya megfordul, másfelől pedig a gazdaság túlfűtött állapotba és elhúzódó inflációcsökkentési szakaszba kerülhet, ha a tőkebeáramlás tartós. Mindkét eshetőség veszélyeztetheti a belépési feltételek teljesítését és egyértelmű, hogy az ilyen többes egyensúlyi állapotok lehetősége elkerülendő.

Amennyiben a piacgazdasági átmenet során a külkereskedhető termékeket gyártó ágazatokban a termelékenység növekedése lényegesen gyorsabb, mint a gazdaság többi ágazatában, akkor a Balassa-Samuelson-hatás trendszerű reálfelértékelést kényszerít ki.

A reálfelértékelés folytatódik az ERM2 időszak alatt is, ha az azt előidéző okok továbbra is fennállnak. A reálfelértékelődés nominális felértékelődéssel vagy az EU-partnerekhez képest magasabb inflációval valósulhat meg. Ha a nominális felértékelődés nem lehetséges, például azért, mert valutatábla van érvényben, vagy azért, mert egy implicit szűk sávós árfolyamrendszer működik, akkor a következmény többletinfláció formájában jelenik meg. Az alacsony infláció előírt követelmény, ezért ilyen esetben az ERM2 akadályozhatja az inflációs követelmény teljesítését.

A csatlakozó országok két lehetőség közül választhatnak. Az egyik a legkeményebb rögzítés, az euró alapú valutatábla, melynek előfeltétele a tőkebeáramlást a belföldi kereslet költségvetési visszafogásával ellensúlyozó költségvetési politika. A másik lehetőség az ERM2 köztes árfolyamrendszer által felkínált teljes sáv szélesség kihasználása a középárfolyam megfelelő idejű és gyakoriságú változtatásával. Fegyelmezett költségvetési politikára és az azt támogató költségvetési intézményekre és szabályokra ebben az esetben is szükség van.

## 5 Vállalati teljesítmény és hatékonyság

A vállalati környezet és a vállalatok átalakulása következtében a vállalatok hatékonysága javult Magyarországon a piacgazdasági átmenet első időszakában. Ettől nem függetlenül és ezt erősítve a hatékonyság és a piaci részesedés közötti kapcsolat kialakult és megerősödött. A vállalat saját hatékonysága növelte, a versenytársak hatékonysága pedig csökkentette a vállalat piaci részesedését. A gazdaság nyitottabbá válása nagymértékben járult hozzá ehhez, a külföldi tulajdon és az importverseny alapvetően átalakították a vállalatok környezetét. Az import csökkentette a vállalat piaci részesedését, azaz közvetlenül növelte a belföldi versenyt. Ez az átalakulás a vizsgált minden területen kimutatható, mind az ágazati, mind a vállalatnagyság, mind pedig a tulajdonforma szerinti bontásban. Ez azt jelenti, hogy a gazdaságban nem zárványszerűen működő hatékony egységek, szigetek alakultak ki, hanem olyanok, amelyek mind súlyukat, mind hatásukat tekintve fontos szerepet töltek be.

A kis- és közepes vállalatok számottevő növekedési potenciállal rendelkeztek. A növekedési potenciál kihasználhatóságát kedvező módon befolyásolta az, hogy az eredmények nem utaltak arra, hogy a magyar gazdaság vizsgált szegmenseire valamiféle monopolizáltság lett volna jellemző. Ez persze nem jelenti azt, hogy a piacgazdasági átalakulás következő szakaszában ilyen veszélyek ne lehettek vagy lehetnének jelen.

A hatékony kisvállalatok, melyeknek növekedése makroszinten is kedvező hatást fejtene ki, beruházási tevékenységük intenzitása nincsen kapcsolatban piaci helyzetükkel, ami azért is sajátos, mivel profitabilitásuk annak megfelel. A kisvállalatokkal szemben a közepes méretű vállalatok esetében minden évben közepesen erős pozitív összefüggés található a piaci részesedés és a nyereségráta, illetve a beruházási aktivitás között.

Az állami tulajdonú vállalatok nem hatékonyak, piaci környezetük jelzéseire nem reagálnak, piaci részesedésük és hatékonyságuk közötti kapcsolat 1997 után megszűnik, ennek ellenére a piaci helyzetüknek megfelelő beruházási tevékenységet képesek folytatni.



## 6 Termelékenység és termelő felhasználási célú import

A külkereskedelem és az aggregált termelékenység közötti kapcsolat feltárása már régóta foglalkoztatja a kutatókat. E kapcsolat megértéséhez az egyik lépés az import jelentős részét kitevő termelő felhasználás és a termelékenység közötti vállalati szintű összefüggés elemzése.

A magyar feldolgozóipari vállalatok 1992 és 2003 közötti részletes, termékszintű külkereskedelmi adatainak felhasználásával becsült strukturális modell segítségével kimutatható, hogy a termelő felhasználási célú import növeli a termelékenységet. Az importált közbülső termék két csatornán keresztül hat a vállalat termelékenységére: az importált közbülső termék az érte fizetett árat is figyelembe véve magasabb minőségű, mint az elérhető hazai közbülső termék; az importált közbülső termékek és a hazai közbülső termékek közötti tökéletlen helyettesítés miatti együttes felhasználása szintén növeli a termelékenységet.

A külföldi és hazai tulajdonú vállalatok eltérő mértékben képesek kihasználni az importálásból eredő termelékenység-növelő hatásokat. A külföldi tulajdonú vállalatok jobban ismerik a külföldi műveletekkel kapcsolatos teendőket, valamint könnyebben találják meg a legjobb beszerzési forrásokat. A külföldi tulajdonú vállalatoknál 22 százalékkal jobb minőségű az import, mint a hazai termék, a belföldi tulajdonú vállalatoknál nincs minőségi különbség. Ez azt jelenti, hogy ez utóbbiak az importból csak a tökéletlen helyettesítésnek betudhatóan növelik termelékenységüket.

A vámok csökkentésének az olcsóbb importon keresztüli termelékenység-növelő hatása a kezdeti importaránytól és a külföldiek arányától függ. A magasabb kezdeti importarány esetén a vámcsökkentés magasabb termelékenység-növekedést eredményez. A vám termelékenység-növelő hatása konvex; a vámcsökkentésnek az arányosnál nagyobb termelékenység-növelő hatása lesz, mivel a vámcsökkentést követően további termékek importja is lehetővé válik, melyeket a vámcsökkentés előtt ráfizetéses lett volna importálni.

## 7 Termelékenység és átterjedés

A külföldi tulajdonban levő vállalatok termelékenysége általában felülmúlja a hazai tulajdonban levő vállalatokét. Egyszerre többféle hatást is gyakorolnak ezek a külföldi vállalatok a hazai tulajdonú vállalatokra; egyfelől versenyezhetnek ugyanazon a piacon. Ha nem ugyanarra a piacra állítanak elő terméket vagy termékeik inkább kiegészítik egymást, akkor is lehet közöttük verseny a beszállítókért. Mindezek mellett a vállalatok között verseny alakul ki a képzett munkavállalókért; a külföldi tulajdonú vállalatok elcsábíthatják a belföldi tulajdonú vállalatnál a legjobbakat, de ugyanakkor a külföldi tulajdonú vállalatnál meghonosított technológia és tudás átterjedhet a hazai tulajdonú vállalatokhoz is az információterjedés többféle csatornájának közvetítésével. Előfordulhat azonban az, hogy a hazai tulajdonú vállalat a beszállítója vagy vásárlója lesz az így létrejött külföldi tulajdonú vállalatnak. Mindkét esetben várható, hogy ez hatással lehet a hazai tulajdonú vállalat termelékenységére, hiszen vásárlóként esetleg jobb minőségű alapanyaghoz, részegységhez jut vagy beszállítóként pedig a magas technológiai és minőségi elvárások teljesítéséhez kell fejleszteni, emelni a termelékenység szintjét és ehhez közvetlen technológiai segítséget is kaphat.

A termelékenységi hatás horizontális és vertikális átterjedésének vizsgálata ad választ arra, hogy a külföldi tulajdonban levő vállalatok milyen hatással vannak a belföldi tulajdonban levő társaikra. Az átterjedési hatás többek között függ az egyes vállalatok közötti távolságtól. A magyarországi vállalatok térbeli elhelyezkedési adataival kiegészített 1996 és 2003 közötti mérlegadatai alapján a szokásos átterjedési mutatókon felül új, a távolsággal súlyozott mutatókat lehetett felhasználni az átterjedési hatás vizsgálatához. Értékesítési vertikális átterjedési hatás egyáltalán nem volt észlelhető. A beszállítói vertikális átterjedési hatás pozitív, de nem függ a távolságtól. A horizontális átterjedési hatást a földrajzi távolság befolyásolta, a távolság növekedésével a pozitív hatás csökkent. Ugyanakkor a súlyozatlan horizontális átterjedési hatás negatív kapcsolatot jelez, ami kiemeli a távolsággal való súlyozás jelentőségét.

## 8 Innováció, termelékenység, export

A vállalatok közötti termelékenységbeli különbségben szerepe lehet a vállalaton belül folyó innovációs tevékenységnek. Az innováció eredménye az, ha egy új termék kerül kifejlesztésre, egy új folyamatot vezetnek be, vagy átalakítják a vállalat szervezetét. Egy új kutatási eredmény önmagában nem jelent innovációt. A kutatás-fejlesztési (K+F) ráfordítás mellett gépeket is vásárolhat a vállalat innovációi megvalósításához. Sőt, az sem kizárt, hogy a vállalat maga nem is végez K+F tevékenységet, de más ráfordítások felhasználásával mégis be tud vezetni új termékeket vagy eljárásokat.

A magyar adatokat felhasználó elemzési keret négy lépésből áll: (i) a vállalat dönt arról, hogy belefog-e K+F-be vagy sem; (ii) a vállalat dönt a K+F-beruházás nagyságáról; (iii) a tudástermelési függvény a K+F beruházást kapcsolatba hozza az innovációval; (iv) az innováció termelési függvénye az innováció termelékenységre gyakorolt hatását számszerűsíti.

A jobb vállalatok termelékenyebbek, több kutatást folytatnak és feltehetően innovatívabbak is. Ha ettől eltekintünk, akkor a becslési eredmények torzítottak lesznek és az innováció és a termelékenység között hamis összefüggést számszerűsítünk. A szimultaneitást a megfigyelt innováció helyett használt instrumentumokkal lehetett kezelni.

Magyarországon jelentősen alacsonyabb a vállalatok innovatív teljesítménye, mint Nyugat-Európában. Az innovatív magyar vállalatok 40-50 százaléka nem végzett K+F tevékenységet. A követő országok formális K+F tevékenység nélkül is képesek lehetnek számukra új technológiák vagy termékek bevezetésére. Az innováció jelentős termelékenység-prémiumot tett elérhetővé. Az innovatív vállalatok nagyobb valószínűséggel exportálnak, összességében magasabb a kivitelük értéke, és több piacot érnek el.

A külföldi vállalatok nagyobb valószínűséggel vezettek be innovációt, mint a hasonló K+F-intenzitással működő hazai cégek. A külföldi vállalatok hazai K+F-beruházása gyengébb hatást gyakorolt az innováció valószínűségére, mert a multinacionális vállalatok nemzetközi szinten döntenek K+F beruházásaikról.

## 9 Exportár

Az egymástól különböző vállalatok exportpiaci árazásának alapmodellje szerint a célország földrajzi távolsága és az egy vállalat által ugyanazon termékre különböző célországokban elért exportárai között negatív összefüggés van. Ez azért van, mert a nagyobb távolság miatti magasabb szállítási költség egy részét a vállalat nem tudja áthárítani a vevőre. Ha viszont a minőséget és a piac méretét is bekapcsoljuk a modell által vizsgálandó kérdések körébe, akkor a magasabb minőség miatti magasabb költség módosíthatja az ár és a távolság, illetve a piacméret közötti kapcsolat előjelét is. A szállítási költség távolságtól függő növekedése miatt a vállalat a termék különböző minőségű változatai közül messzebbre a jobb minőségűt és így a drágábbat szállítja; így a távolság és az ár között pozitív összefüggés figyelhető meg.

Felvethető, hogy ez az összefüggés csupán a vállalaton belüli árazás valamiféle következménye, például a transzferárazásé, azaz az átlaghoz képest magasabb exportár összefüggésben lehet azzal, hogy a vállalat külföldi vagy hazai tulajdonban van-e. Az eredmények azt mutatják, hogy mind a külföldi, mind a hazai tulajdonú vállalatok esetében erősen szignifikáns pozitív kapcsolat áll fent a távolság és az termékcsoponton belüli árak között. Az ár és a távolság közötti pozitív kapcsolat mind az Európai Unió, mind az azon kívüli országok csoportjára fennállt, ugyanakkor az Európai Unió országaira valamivel jobban emelkedtek az árak a távolság növekedésével.

Az eredmény a differenciált termékek csoportjára még erősebb szemben a homogén termékek csoportjával. Ezt erősítik meg a termékek ár szerint szétbontott kvartiliseire külön-külön számított becslési eredmények. A legalsó kvartilis esetében a földrajzi távolságnak nincsen szerepe az árak magyarázatában, míg a harmadik és negyedik kvartilisben a rugalmasság valamivel magasabb volt, mint a másodikban.

Az eredményeket nem befolyásolta az aggregáltság szintje. A vállalatok az alacsonyabb árú termékváltozatot több piacra szállították. Tehát az összetétel-hatás nem játszott szerepet az ár és a távolság közötti pozitív összefüggés kialakulásában.

## 10 Importár

A magyarországi vállalatok által importált közbűlső termékek árai jelentős mértékben szóródtak a vevők szerint és ez különösen igaz volt a differenciált termékek esetében. Az importár szórásának 14 százaléka a különböző termékek esetében az importáló vállalati fix hatással magyarázható. Ezzel szemben az, hogy melyik piacról vagy melyik évben vásárolták az adott terméket, a szórásnak csak a 6 százalékat magyarázza meg. A vállalati szintű jellemzők – méret, tulajdon, teljesítmény, a termelő felhasználás aránya – fontosabbak az importárak megértéséhez, mint az országszintű jellemzők. A szegmensek piacokra jellemző piacra árazás mellett tehát további differenciálódás figyelhető meg, a vállalatra árazás.

Az egy termékre eső szállítási költség függ a szállított mennyiségtől, ami feltehető, hogy nagyobb mennyiség esetén kisebb és emiatt az ár is alacsonyabb. Az eladók az egyes vásárlók keresleti rugalmassága szerint alakítják az árat; az eladók a kevésbé rugalmas keresletű vásárlóknak magasabb felárat és így magasabb árat számítanak fel.

A keresleti rugalmasság függ attól, hogy az egyes alap- és nyersanyagok mennyire helyettesíthetik egymást a termelési folyamatban, függ attól, hogy az adott alap- és nyersanyag milyen részarányt képvisel az összes termelő felhasználásból, illetve a teljes termelési költségből és végül attól, hogy milyen az adott terméke iránti kereslet rugalmassága.

A külföldi tulajdonú vállalatok több külkereskedelmet bonyolítanak, mint a hasonló hazai tulajdonú társaik. A vállalatra árazás mindkét vállalatcsoportra jellemző. A hazai tulajdonban levők viszont kétszer olyan érzékenyek a szállított mennyiségre, mint a külföldi tulajdonban levők. Ez azt jelenti, hogy a belföldi tulajdonú vállalat importpiaci részarányának egy százalékpontnyi növekedése 0,7-0,8 százalékponttal csökkenti az importárt szemben a külföldiekkel, ahol ez csak 0,4-0,5. Ettől a különbségtől eltekintve a két vállalatcsoport nagyon hasonlóan viselkedett.

A vállalatra árazást a homogén termékek esetében nem lehetett megfigyelni annak ellenére, hogy ott is jelentősek az árkülönbségek.

## Következtetések

A versenyképesség és a hatékonyság vizsgálata segít megérteni a gazdasági növekedés és a jólét növelése forrásainak, csatornáinak működési mechanizmusait. Ezeket a mechanizmusokat fel kell tárni, mert csak ismeretükben és figyelembe vételük esetén lehet remélni, hogy a szakpolitika lépései elérik kitűzött céljukat. Nehezíti a megismerést az, hogy ezek a mechanizmusok egymáshoz szorosan kapcsolódó, kölcsönösen egymásra ható összefüggések láncolataiból állnak. Továbbá arra is tekintettel kell lenni, hogy a szakpolitikai lépések is megváltoztathatják a megismerni remélt működési összefüggéseket. A versenyképességet és a hatékonyságot több aggregáltsági szinten lehet vizsgálni és persze vizsgálni kell a különböző szintek közötti kapcsolatot is.

Az itt tárgyalt kérdések és kutatási eredmények további kutatási célokat tűznek ki. Például a termelő felhasználási célú importot a gépimporttal együtt is vizsgálni kell, hiszen feltehető, hogy a közbülső termékek importját importált gép dolgozza fel. A vállalati export- és importárat is egy elemzési keretben kell vizsgálni, hiszen ezek jórészt összefüggnek, az importált drágább közbülső terméket a magasabb minőségű exporttermékhez használhatják fel. A vállalati exportteljesítmény termékszintű vizsgálatát össze kell kapcsolni a belföldi értékesítés termékösszetételének és minőségi jellemzőinek vizsgálatával. A vállalati termelékenységre ható, egymástól elkülönítetten vizsgált tényezők közös elemzési keretbe foglalása is várat magára.

A versenyképesség és hatékonyság elemzésére használt megközelítésekben a makro- és a mikroszint közötti kétirányú kapcsolatot részleteiben kell vizsgálni és a két szint közötti közvetítő csatornákat fel kell tárni.

A fenti célok eléréséhez részben új megközelítésekre, új módszerekre, új adatokra, illetve a már összegyűjtött, de egymástól elkülönítetten kezelt adatok összekapcsolására van szükség. Csak így remélhető, hogy a különböző vállalatok működése és a makroszintű folyamatok közötti összefüggések megértéséhez közelebb kerülünk és a szakpolitikai lépések szakmai megalapozottsága is lényegesen javul.

## Az értekezéshez felhasznált saját írások jegyzéke

- Begg, D, B Eichengreen, L Halpern, J von Hagen and C Wyplosz (2003): Sustainable Regimes of Capital Movements in Accession Countries, CEPR Policy Paper No. 10, London p. 86.
- Görg, H, L Halpern and B Muraközy (2017): Why do within firm-product export prices differ across markets?, *The World Economy* 40(6) 1233-1246.
- Halpern, L (1996): Real exchange rates and exchange rate policy in Hungary, *Economics of Transition* 4(1) 211-228.
- Halpern L (1997): Az árfolyam, árfolyampolitika és versenyképesség közötti kapcsolat. Budapest: Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Vállalatgazdaságtan Tanszék 35 p. (Műhelytanulmányok; 19.)
- Halpern, L and P Harasztosi (2013): Productivity and labour cost: heterogeneity at firm-level, ECB CompNet. (kézirat)
- Halpern, L and M Koren (2007): Pricing to Firm: An Analysis of Firm- and Product-Level Import Pricing, *Review of International Economics* 15(3) 574-591.
- Halpern, L, M Koren and A Szeidl (2005): Imported Inputs and Productivity, *American Economic Review* 105(12) 3660–3703.
- Halpern, L and G Körösi (2001): Efficiency and Market Share in Hungarian Corporate Sector, *Economics of Transition* 9(3) 559-592.
- Halpern, L and B Muraközy (2007): Does Distance Matter in Spillover?, *Economics of Transition* 15(4) 781–805.
- Halpern L és Muraközy B (2010): Innováció és vállalati teljesítmény Magyarországon, *Közgazdasági Szemle* 57(4) 293–317.
- Halpern, L and B Muraközy (2012): Innovation, productivity and exports: the case of Hungary, *Economics of Innovation and New Technology* 21(2) 151-173.
- Halpern, L and C Wyplosz (1997): Equilibrium Exchange Rates in Transition Economies, *International Monetary Fund Staff Papers* 1997 44(4) 430-461.
- Halpern L and C Wyplosz (2001): Economic transformation and real exchange rates in the 2000s: the Balassa-Samuelson connection, *Economic Survey of Europe* (1) 227-239.