AZ EURÓPAI KÖZÖSSÉGEK BIZOTTSÁGA

Brüsszel, 28.11.2008
COM(2008) 774 végleges

A BIZOTTSÁG KÖZLEMÉNYE

a 2008. évi európai versenyképességi jelentésről

[SEC(2008)2853]

1. BEVEZETÉS

Az EU a nemzetközi valóság változásaival néz szembe. A pénzpiacok jelenleg komoly válságban vannak, ami már kezd megmutatkozni a reálgazdaság szintjén is. A politikai döntéshozók világszerte azon fáradoznak, hogy visszaállítsák a pénzügyi rendszerbe vetett bizalmat. 2008-ban a gazdaság alakulását a nyersanyag, az élelmiszer és az energia ingadozó árai, valamint az euróhoz képest a dollár gyengülése befolyásolja. Ezek a fejlemények hangsúlyozzák annak szükségét, hogy tudásalapú gazdaság kialakításával és a növekedési és foglalkoztatási stratégia iránti állandó elkötelezettségen keresztül a versenyképesség fellendítésével Európa tovább erősítse a külső sokkhatásokhoz való alkalmazkodóképességét. A Bizottság éves versenyképességi jelentése elemzésének középpontját az európai versenyképesség képezi. Elsősorban az EU termelékenységének növekedésében bekövetkezett legutóbbi változásokra összpontosít, ugyanis hosszú távon ez a versenyképesség mozgatórugója. Ezen túlmenően a 2008. évi európai versenyképességi jelentés[1] azokat a különböző tényezőket is elemzi, amelyek hatással lehetnek a versenyképességre, ilyen pl. a kereskedelem iránti nyitottság, a közvetlen külföldi befektetések (FDI – Foreign Direct Investment) és a vállalati szociális felelősség (vszf), valamint az EU legújabb javaslata a fenntartható iparpolitikáról. Az idei jelentés behatóan tanulmányozza gazdaságunk legfontosabb szegmensének, nevezetesen a kis- és középvállalkozások (kkv-k) versenyképességét is.

A 2008. évi versenyképességi jelentés a termelékenység és az életszínvonal tekintetében az európai gazdaság folyamatos javulásáról ad számot az Egyesült Államokkal összehasonlítva, jóllehet 2007-ben az egy főre jutó bruttó hazai termék (GDP) szintjei még mindig kb. egyharmaddal alacsonyabbak voltak az USA értékeinél. Az USA és az EU közötti különbség fő forrása makró és ágazati szinten is a teljes tényezőtermelékenység. A teljes tényezőtermelékenység terén az EU országaihoz képest az USA nagyobb hozzájárulását több tényező indokolja: ilyen pl. az innováció, a hatékonyabb intézményi és vállalati környezet, a jobb vezetői gyakorlatok, valamint az információs és kommunikációs technológiákhoz (IKT) való hozzáférés. Az EU-n belüli termelékenységi különbségek egyre inkább csökkennek, az új tagállamok felzárkóznak, és az EU leggazdagabb országai valójában már jobb eredményeket is mutatnak az USA-nál.

2. AZ ÁLTALÁNOS VERSENYKÉPESSÉGI TELJESÍTMÉNY

2007-ben folytatódott az európai gazdaság növekedése

2007-ben az EU gazdasági növekedése továbbra is erőteljes volt, bár különösen a negyedik negyedévben némi lassulás volt tapasztalható (az EU GDP-jének reálnövekedése 2,6 %-os volt). Ezt az erőteljes gazdasági növekedési teljesítményt magas, kb. 1,7 %-os foglalkoztatási növekedési arány támasztotta alá. A munkatermelékenység növekedése, amely jellemzően sokkal ciklikusabb, mint a foglalkoztatás növekedése, 2007-ben valamelyest csökkent 1,3 %-ra (a 2006. évi 1,5 %-hoz képest).

Az egy főre jutó jövedelemszintek (azaz az egy főre jutó GDP) tekintetében az EU még mindig el van maradva az USA-tól (EU–27=100, USA=154,3). Ennek az állandó eltérésnek

[1] 2008. évi európai versenyképességi jelentés, COM (2008) …

az oka uniós tagállamonként változó, de részben a személyenként ledolgozott órák közötti különbségeknek tudható be. Néhány tagállam esetében (Belgium, Franciaország és Hollandia) az eltérés egyértelműen a kevesebb ledolgozott óraszámmal magyarázható, mivel az óránkénti munkatermelékenységük valójában jobb az USA értékénél. Az új tagállamoknál az alacsonyabb egy főre jutó GDP-szintek elsősorban az alacsonyabb munkatermelékenységből következnek.

1. táblázat: az egy munkavállalóra jutó reális munkatermelékenység növekedése és az egy munkavállalóra jutó GDP (munkavállaló), az egy ledolgozott órára jutó GDP (óra) és az egy főre jutó GDP (fő) 2007. évi szintjei

	Az egy munkavállalóra jutó éves munkatermelékenység növekedésének az átlaga			GDP munkavállaló 2007 (EU-27=100)	GDP óra 2007 (EU-25=100) (*)	GDP fő 2007 (EU-27=100)
	1996-2001	2001-2006	2007			
Ausztria	1,6	1,4	1,4	120,4	107,9	127,7
Belgium	1,3	1,4	1,1	131,2	133,8	118,9
Bulgária	2,4	3,3	3,3	35,6	34,6	37,9
Ciprus	2,6	0,2	1,1	84,7	73,9	91,6
Cseh Köztársaság	2,0	4,1	4,6	73,1	59,7	81,0
Dánia	1,4	1,7	0,0	107,1	112,3	124,0
Észtország	8,5	6,9	6,6	67,5	54,2	71,4
Finnország	2,2	2,0	2,1	113,4	107,1	118,3
Franciaország	1,2	1,2	0,8	123,6	129,4	110,6
Németország	2,0	1,6	1,0	106,6	119,3	114,0
Görögország	3,1	2,5	2,7	105,4	77,9	98,2
Magyarország	3,2	4,0	1,5	74,8	60,3	64,1
Írország	3,2	2,2	1,6	135,4	115,9	145,9
Olaszország	0,9	0,0	0,5	108,0	94,9	101,3
Lettország	6,0	6,7	6,6	53,6	45,3	57,9
Litvánia	7,2	5,9	6,7	60,2	51,5	59,8
Luxemburg	1,5	1,6	0,2	182,3	180,8	279,2
Málta	2,6	1,1	1,1	90,1	85,0	77,1
Hollandia	1,4	1,6	1,1	113,1	130,4	131,2
Lengyelország	5,5	3,6	1,9	61,4	49,7	54,4
Portugália	1,8	0,6	1,7	68,4	62,2	73,6
Románia	0,9	6,9	4,7	40,5	N/A	40,2
Szlovákia	3,8	5,0	8,1	76,6	69,1	68,3
Szlovénia	4,0	3,6	3,3	85,7	79,3	90,1
Spanyolország	0,2	0,5	0,8	102,5	99,6	104,1
Svédország	1,8	3,0	0,5	113,0	112,2	123,6
Egyesült Királyság	1,9	1,6	2,3	110,8	107,4	117,8
EU-25	1,7	1,4	1,3	103,9	100,0	100,0
EU-27	1,7	1,4	1,3	100,0	N/A	N/A
USA	1,8	2,1	1,0	142,0	128,4	154,3

Megjegyzés: Az egy munkavállalóra, az egy ledolgozott órára és az egy főre jutó GDP relatív szintjeit a vásárlóerő-paritások alapján számolták ki.
(*) A Romániára és az EU-27-re vonatkozó adatok nem állnak rendelkezésre (N/A), és az USA adatai 2006-ra vonatkoznak.

Forrás: AMECO (az Európai Bizottság Gazdasági és Pénzügyi Főigazgatóságának éves makroökonómiai adatbázisa), 2008. június

Csökkennek az EU-n belüli termelékenységi különbségek

2007-ben (2006-hoz hasonlóan) az EU-27 termelékenységének növekedése meghaladta az USA-ét, ami pozitív fejlemény. Az EU-27 termelékenységi szintje azonban jóval alacsonyabb az USA-énál, ugyanis Amerikában egy munkavállaló átlagosan 42 %-kal többel járul hozzá a GDP-hez, mint Európában; az óránkénti termelékenység különbsége kisebb (2006-ban 28 %, 2007-re még nincsenek az USA-ra vonatkozó adatok). Az EU-n belüli különbségek azonban

még mindig jelentősek. A kommunizmus éveit követő alacsony termelékenységi szintekről indulva az új tagállamok felzárkózóban vannak, ugyanis jellemzően gyorsabb munkatermelékenységi növekedést mutatnak. Az új tagállamok számára az uniós tagság megkönnyítette a fejlett technológiák, valamint a hatékonyabb szervezet és irányítás alkalmazását.

Keret: növekedés és termelékenység – az elképzelések magyarázatai

A gazdasági növekedést két részre lehet bontani: a foglalkoztatás növekedésére és a munkatermelékenység növekedésére. A foglalkoztatás növekedése az adott ország népességének a növekedésével („demográfiai összetevő") vagy a jobb munkaerő-piaci teljesítménnyel (ideértve a részvételi arányokat, a munkanélküliség arányát és a ledolgozott órák számát, ez a „munkaerő-piaci összetevő") érhető el.

A magasabb egy főre jutó jövedelemszintek nem féltetlenül jelentenek nagyobb jólétet. Amennyiben a magas jövedelemszintek a munkaerő intenzív alkalmazásával valósulnak meg (a többi országhoz képest), ez munkavállalónként kevesebb szabadidőt feltételez, ami a szabadidő pozitív tényezőként való értékelése esetében a jólét csökkenését jelenti. Az óránkénti munkatermelékenység ezért a hatékonyság közvetlenebb mutatója, mint az egy munkavállalóra jutó munkatermelékenység, mert az egy munkavállaló által ledolgozott órák száma országonként más és más.

A termelékenység egyik kiegészítő mutatója a teljes tényezőtermelékenység. A TFP azokra a tényezőkre utal, amelyek a termelési teljesítményt összekötik a termelési tényezők összességével. Más szóval tehát a termelésben bekövetkezett változások a tényezőráfordítások (pl. tőke vagy munkaerő) változásaiból adódhatnak, de más változások is okozhatják. Ez utóbbi összetevő, a „megmagyarázatlan maradék" tükrözi a TFP változását. Ez a termelékenység növekedésének a része, amelyet immateriális tényezők (mint pl. a technikai előrehaladás vagy a szervezeti újítások), nem pedig beviteli tényezők, mint pl. a fokozott tőkebevitel határoznak meg. A teljes tényezőtermelékenység növekedésében azok a szakpolitikák a legmeghatározóbbak, amelyek a technológiai fejlődés előmozdítására, a szervezeti változásokra, a munkaerő mobilitására, a kutatásba és fejlesztésbe való fokozott befektetésre, az információs és kommunikációs technológiák (IKT) használatára irányulnak, valamint támogatják a versenyt és a termékpiaci reformot. A lisszaboni stratégia mikroökonómiai pillérjének középpontjában ezek a szakpolitikák állnak, aminek következtében a stratégia jelentősen hozzájárul a TFP fellendítéséhez.

A strukturális munkatermelékenységi növekedés az EU-ban alacsonyabb, mint az USA-ban

1995 és 2006 között az EU-15 GDP-jének reálnövekedése évente átlagosan kb. 0,8 %-kal volt alacsonyabb, mint az USA-ban. Az EU-15-re elvégzett makroökonómiai növekedést felmérő gyakorlat feltárta az időszak erősségeit és hiányosságait (lásd a mellékletet):

- **az EU erősségei:** Az EU-15 országai a munkaerő-piaci részvétel terén viszonylagos javulást értek el az USA-hoz képest. Ezen kívül a munkaerő alapképzettsége az EU-15 országaiban szintén nagyobb mértékben javult[2].

[2] Az eredményeket fenntartásokkal kell kezelni, ugyanis a rendelkezésre álló adatok nincsenek teljesen harmonizálva, és az USA-ban a munkavállalók képzettségi szintje szerinti lebontásról szóló adatok csak 2001-től férhetőek hozzá.

- **az EU hiányosságai:** Az EU-15 lassabb növekedési aránya elsősorban **a kedvezőtlenebb demográfiai fejleményeknek és a munkatermelékenység lassabb növekedésének** volt betudható. Ez utóbbi oka a rosszul teljesítő teljes tényezőtermelékenység és kisebb mértékben az alacsonyabb tőkeintenzitás (egy munkavállalóra jutó befektetés).

A munkatermelékenység, különösen a teljes tényezőtermelékenység lassabb ütemű növekedése az EU alacsonyabb szintű innovációs teljesítményével hozható összefüggésbe, amely hosszú távon kulcsfontosságú termelékenységi húzóerő. Jóllehet az innovációs teljesítményre vonatkozó mutatók szerint az EU már felzárkózóban van az USA-hoz, a konvergencia üteme lelassult.

Az EU munkatermelékenységének növekedéséhez való hozzájárulás tekintetében az ágazatok között nagy különbségek vannak

A gazdaság egészét nézve 1995 és 2005 között a munkatermelékenység éves növekedési arányának (1,6 %)[3] nagy része viszonylag kevés ágazatnak köszönhető. Figyelmen kívül hagyva a nem piaci ágazatokat, a hat legnagyobb hozzájáruló (a 49-ből), azaz a mezőgazdaság, a kiskereskedelem, a nagykereskedelem, a postai és távközlési szolgáltatások, a szárazföldi szállítás és a pénzügyi közvetítés, az adott időszakban a munkatermelékenység növekedésének felét tették ki. Mindez az átlagon felüli termelékenységi növekedési arányok és a viszonylag nagy gazdasági részesedés kombinációjának az eredménye. Érdekes módon ezekben az ágazatokban az EU teljesítménye az USA-hoz viszonyítva vegyes, ugyanis felük esetében (postai és távközlési szolgáltatások, szárazföldi szállítás és pénzügyi közvetítés) az EU nagyobb munkatermelékenységi növekedést mutat. Ezzel egy időben az USA a kiskereskedelemben sokkal jobban teljesít.

3. A VERSENYKÉPESSÉG MOZGATÓRUGÓI

3.1. A kereskedelem iránti nyitottság és a versenyképesség

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

Az exportőrök termelékenyebbek az exporttal nem foglalkozó vállalatoknál

A kereskedelemben részt vevő vállalatok alapvetően termelékenyebbek, mint azok, amelyek nem vesznek benne részt. A vállalati szintű adatokat használó statisztikák szerint az EU-ban a munkatermelékenység alapján az „exportőrök haszna" (azaz az exportőrök jobb teljesítménye) 3 és 10 % között mozog. Az exporttermelékenységi haszon magyarázataként két elméletet alkalmaznak: az egyik az önkiválasztási elmélet, amely szerint a

[3] A gazdaság egészében a (ledolgozott óránkénti) termelékenység növekedését az ágazati növekedési arányok súlyozott átlagaként számítják ki, és a súlyozás az ágazatoknak az összes ledolgozott órából való részesedése szerint történik. Ezért mindez eltérhet a más források által bemutatott növekedési arányoktól. Az adatforrás az EUKLEMS kutatási adatbázis (www.euklems.net).

legtermelékenyebb vállalatok kiválasztják önmagukat az exportpiacokra, valamint az intuitívebb „exportálással gyarapodás” (learning-by-exporting) elmélet, amely szerint a vállalatok az exportálással növelik termelékenységüket. A két elmélet nem zárja ki egymást, azaz a legtermelékenyebb vállalatok kiválaszthatják önmagukat, és amint a vállalat bekerült az exportpiacra, a termelékenység nagyobb lendülettel növekedhet. A vállalati szintű termelékenységi hasznot a „learning-by-exporting” elmélettel alátámasztó empirikus bizonyítékok azonban vegyesebbek, mint a legtermelékenyebb vállalatok önkiválasztását alátámasztó bizonyítékok. Még ha az exportálás vegyes hatást is gyakorol a vállalati szintű termelékenységre, a globális termelékenységre kétségtelenül kedvező hatással van. Hasonló eredmények láthatók az importőrök esetében is, amelyek termelékenyebbek, mint a nem importáló vállalatok, valamint a közvetlen külföldi befektetési (FDI) tevékenységeket folytató vállalatok esetében, amelyek termelékenyebbek az exportőröknél és az importőröknél is. Az exportálással, importálással és FDI-tevékenységekkel együtt járó termelékenységi hasznokból adódóan a külföldi piac megnyitására irányuló politikák és a nyitott belföldi piacok megfelelőnek bizonyulnak.

A belső piac kulcsszerepe

A belső piac alapvető feltétele annak, hogy az uniós országok kihasználhassák a nyitottságból származó termelékenységi hasznot. Az EU-n belüli kereskedelemre összpontosítva a legutóbbi kutatások alátámasztják a belső piacnak a termelékenység növelésében játszott fontos szerepét: ha az EU-n belül nem lenne kétoldalú kereskedelem, becslések szerint az átlagos termelékenység 13 %-kal csökkenne. Az is előrebocsátható továbbá, hogy ha az EU-n belül a kereskedelmi költségek további 5 %-kal csökkennek, a termelékenység 2 %-kal nőhet. Ezek az eredmények hangsúlyozzák a belső piac, a közös valuta és a határellenőrzések eltörlésének fontosságát az EU-n belüli üzleti tevékenységek számára, és kiemelik a belső piac működésének további fejlődésének gazdasági potenciálját.

A fejlett belső piac azért is fontos szerepet játszik, mivel lehetővé teszi Európa számára, hogy élen járjon a teljesítménymérő referenciaértékek (benchmarkok) meghatározásában és a szabályok globális közelítésében kialakításában. Végül mivel a kereskedelmi költségek csökkentése korábban az alacsonyabb szállítási költségekből és vámokból származott, a nem vámjellegű akadályokkal járó „enyhébb” kereskedelmi költségek hangsúlyozása különösen azon kkv-k hasznára válhatna, amelyekre ezek az akadályok hárulnak.

A nem vámjellegű akadályok jelentősége

A fejlett országok kereskedelmi költségei (szállítási költségek, a határokon fizetendő költségek, ideértve a vám, a valuta és a tájékoztatás költségeit is, valamint a kis- és nagykereskedelmi értékesítési költségek) összesen 170%-os értékvámnak is megfelelhetnek. Az uniós vállalatok azonban úgy vélik, hogy a nem vámjellegű akadályok és a tájékoztatás hiánya (pl. az exportpiacokról szóló információk hiánya) fontosabbak, mint az importvámok és kontingensek[4] formájában megjelenő hagyományos kereskedelempolitikai korlátozások. Az uniós vállalatok továbbá a belső piac politikáit a közös valuta, az EU külső határain alkalmazott egységes vámeljárások, valamint a harmonizált műszaki szabványokat is

[4] Jóllehet ezek az eredmények általában az elemzésben figyelembe vett valamennyi széles körű tevékenységi ágazatra érvényesek, néhány ágazatban és országban a vámok még mindig komoly kereskedelmi akadályt jelentenek a külföldre exportáló európai vállalatok számára.

magában foglaló egységes piacra vonatkozó jogszabályok miatt a külföldi üzletek tekintetében igen hasznosnak tartják[5].

Az EU külső versenyképességi politikáinak tehát elő kellene segíteniük a „határok mögötti" költségek csökkentését. A tájékoztatási költségek és a nem vámjellegű akadályok a harmadik országokban jelentősen hátráltatják a kereskedelmet. **A harmadik országokkal való integráció elmélyítésére irányuló politikák, ideális esetben az áruk és szolgáltatások kereskedelme, valamint a közvetlen külföldi befektetések során a „határok mögötti" akadályok megszüntetését célzó politikák végrehajtásával, valamint a nemzetközi szabályozási együttműködés megerősítésével, megfelelőnek bizonyulnak.** Ezek a politikák kezelni tudják a szabályozások sokfélesége és a nem vámjellegű akadályok csökkentésének, valamint a vámeljárások egységesítésének kérdését. A Transzatlanti Gazdasági Tanács és a néhány ázsiai országgal kötött regionális és kétoldalú „mély" szabadkereskedelmi megállapodások ezt a megközelítést követik. Az EU-nak az innovációk hatékony védelmére kell törekednie, különösen a szellemi tulajdonjogok terén gyenge védelmi rendszerrel rendelkező néhány ázsiai országgal.

3.2. A gazdasági teljesítmény és versenyképesség: a kkv-k növekedésének szerepe

A vállalkozást és a kis- és középvállalkozásokat egyre inkább az EU gazdasági teljesítményének legfőbb mozgatórugóiként tartják számon, mivel belőlük indulnak ki a szerkezeti változások, az innováció és a foglalkoztatás növelése. A kkv-k növekedési potenciáljának az ösztönzése egyik legfőbb célja a kisvállalkozói intézkedéscsomagnak, amely az EU növekedési és foglalkoztatási stratégiájának egyik kulcseleme[6].

Az üzleti struktúra és dinamika hatása a termelékenységre és különbségek az EU és az USA között

Ágazati és országos adatokat felhasználva kimutatható, hogy noha a kkv-k erőteljes jelenléte önmagában még nem elég a fokozott munkatermelékenység és a hozzáadott érték növekedésének garantálásához, a kkv-k számottevő jelenléte által előidézett vállalkozói légkör bizonyos ágazatokban, illetve országokban hozzájárulhat az üzleti dinamika létrejöttéhez és a gyorsan növekvő vállalatok kialakulásához, amely pozitív összefüggésben áll a munkatermelékenységgel, a foglalkoztatással és a hozzáadott érték növekedéssel.

Globálisabb szinten az eredmények arra engednek következtetni, hogy a vállalatok alapítása és bezárása egyaránt hozzájárul az általános termelékenységi növekedéshez. Ezen a téren az Atlanti-óceán két partjának összehasonlítása arra mutat rá, hogy a vállalatalapítás hozzájárulása az összesített termelékenységnövekedéshez Európában átlagosan valamennyivel nagyobb, de a vállalat bezárásának hozzájárulása sokkal kisebb, mint az USA-ban.

Az EU és az USA összehasonlítása fontos különbségeket tár fel az üzleti struktúra és az üzleti dinamika tekintetében is. A fő különbségek a következők: i. az USA-ban a sikeres új vállalatok gyorsabban terjeszkednek, mint Európában; ii. az USA-ban az újonnan alapított vállalatok kisebb méretűek és a termelékenységi szintek jobban megoszlanak, mint

---

5 Becslések alapján az „Observatory of European SMEs" (az európai kkv-k figyelője) felmérés (Flash Eurobarometer, 196. sorozat) felhasználásával.

6 „Gondolkozz előbb kicsiben! – Európai kisvállalkozói intézkedéscsomag: Small Business Act" című bizottsági közlemény – COM(2008) 394

Európában; és iii. néhány év elteltével az USA-ban a termelékenyebb vállalatok nagyobb valószínűséggel növelik piaci részesedésüket, mint Európában. Ennek eredményeként az amerikai vállalatok átlagosan nagyobbak az európai vállalatoknál, és az USA-ban a vállalatok méretének eloszlása arra mutat rá, hogy a mikrovállalatok (1-9 alkalmazottal) jóval kisebb vállalati és foglalkoztatási részesedéssel rendelkeznek. Az alapítási, bezárási és a túlélési arányok az EU-s országokban és az USA-ban jól összehasonlíthatóak, bár néhány forrás arra utal, hogy az alapítási arányok jobban hasonlítanak egymásra, mint a bezárásra vonatkozók, amelyek az EU-ban alacsonyabbak mint az USA-ban. Mindent összevetve az eredmények arra engednek következtetni, hogy a piaci légkör az USA-ban versenyképesebb, és jobban kedvez a piaci kísérletezéseknek. Ezen túlmenően az adatok szerint az EU-ban a növekedés előtt álló akadályok nagyobb problémákat okoznak a vállalatok számára, mint az USA-ban.

Az EU-ban a gyorsan növekvő vállalatok a gazdaság minden ágazatában és minden országban jelen vannak

Az új vállalatokkal létrejövő munkahelyek igen fontosak a teljes foglalkoztatási növekedéshez, és legalább olyan fontosak, mint a már fennálló (gyorsan növekvő) vállalatok nettó munkahely-hozzájárulása. A közhittel ellentétben a legújabb eredmények azt mutatják, hogy a gyorsan növekvő vállalatok jelen vannak minden gazdasági ágazatban és minden országban. **Ez azt jelenti, hogy a gyorsan növekvő vállalatok nem csak és nem is elsősorban csúcstechnológiát alkalmazó vállatok. A vállalatok üzleti éberségét és azon képességüket tanúsítják, hogy a piacon kihasználják lehetőségeiket.** Az eredményekből azonban az is kiderül, hogy az EU a csúcstechnológiát alkalmazó ágazatokban viszonylag gyenge teljesítményt mutat. Az USA-ban sokkal több új K+F-ben aktív vállalat (amelyeket gyakran „új technológiára épülő vállalatoknak" szokás nevezni) tudott kialakulni, gyors léptékkel növekedni és fontos gazdasági szereplővé válni. Ez a jelenség lehetővé teszi, hogy az amerikai gazdaság az EU-nál rugalmasabban orientálódjon az új ígéretes ágazatok felé.

A technológiai élvonalhoz közelebb álló ipari országok bizonyítottan jobban ösztönzik a vállalati innovációt, míg más országok vállalatai a növekedésre irányuló befektetésekre építve tipikusan felzárkózási stratégiát folytatnak. Az EU-15 országokban a gyorsan növekvő vállalatok átlagon felüli innovációs készséggel jellemezhetők, míg az új tagállamokban innovációs beruházásaik és eredményeik közelebb állnak az átlaghoz.

4. A FONTOS UNIÓS SZAKPOLITIKÁK HATÁSA A VERSENYKÉPESSÉGRE

4.1. Fenntartható iparpolitika

Hogy Európa versenyképes maradhasson az egyre nagyobb kihívást jelentő nemzetközi környezetben, és a szénlábnyom visszaszorításával előrébb haladhasson a környezetvédelmi célok teljesítése felé, az EU az alacsony széndioxid-kibocsátású és erőforrás-hatékony gazdaságra való áttérésre törekszik. A cél megvalósítása érdekében az Európai Bizottság jó néhány közösségi szintű intézkedést javasolt, többek között a 3. belső energiapiaci csomagot és az éghajlatváltozásra és a megújuló energiaforrásokra vonatkozó csomagot[7] 2008 januárjában, amelyeket a Tanács és a Parlament már elkezdett megvitatni. Célja, hogy az EU üvegházhatást okozó gázkibocsátása jelentősen csökkenjen (a nemzetközi helyzettől függően, az 1990. évi szintekhez képest 20 vagy 30 %), és az EU teljes energiafogyasztásában a

[7] COM(2008)30 végleges, COM(2008)13 végeleges, COM(2008)16 végleges, COM(2008)17 végleges, COM(2008)18 végleges és COM(2008)19 végleges.

megújuló energia részesedése pedig 2020-ra 20 %-ra növekedjen az EU versenyképességének veszélyeztetése nélkül.

Az alacsony széndioxid-kibocsátású gazdaságra való áttérés a környezetbarát termékek növekvő piacai számára igazi potenciált jelent. Lehetőségeket hoz létre az ágazat versenyképessége számára is a nemzetközi piacokon. Az európai ipar már jelentős előrelépéseket tett az energia és forrásai hatékonyságának javítására, és a kulcsfontosságú iparok élvonalába tartozik[8]. Az akadályok azonban még mindig visszatartják az ilyen termékek és technológiák piaci térhódítását. Az egyik ilyen akadály onnan származik, hogy a fogyasztók gyakran nincsenek tisztában az ilyen termékek létezésével, vagy a hosszabb távú későbbi megtakarítások ellenére a magasabb kezdőár elbátortalanítja őket.

Az adatok szerint az energia- és forráshatékony termékek és technológiák térhódítása a piacon igen jelentős potenciális előnyökkel jár mind a gazdaság, mind a környezet számára. E potenciál kihasználására a Bizottság nemrég cselekvési tervet fogadott el a fenntartható fogyasztásról, termelésről és iparpolitikáról, amely olyan harmonizált, integrált és dinamikus keretet alakít ki, melynek célja, hogy a termékek energiafogyasztási és környezetvédelmi szempontból hatékonyabbak legyenek[9]. A javasolt keret arra irányul, hogy a termékek környezetvédelmi teljesítménye egész életciklusuk folyamán javuljon, előmozdítsa és ösztönözze a jobb termékek és technológiák iránti keresletet, és elősegítse, hogy a fogyasztók koherensebb és egyszerűbb címkézés segítségével jobban választhassanak. Ily módon biztosan hozzájárulnak az EU versenyképességének megerősítéséhez.

4.2. A vállalatok szociális felelőssége

2005-ben a lisszaboni stratégia újbóli elindításával a Bizottság megállapította, hogy a vállalati szociális felelősség (vszf)[10] „kulcsszerepet játszhat a fenntartható fejlődésben, miközben javítja Európa innovációs potenciálját és versenyképességét”[11]. A vszf fontosságával kapcsolatban nem lehet túlzásokba esni annál is inkább, mivel a jelenlegi pénzügyi válság egyik tanulsága az, hogy a szociális értelemben felelős vállalkozók és gazdasági vezetők kulcsfontosságúak társadalmaink jóléte szempontjából.

A vszf kedvező hatása a vállalatok versenyképességére

A vszf-nek a versenyképesség hat különböző meghatározójára – azaz a költségstruktúrára, az emberi erőforrásokra, a fogyasztói szempontokra, az innovációra, a kockázat és hírnév kezelésére és a pénzügyi teljesítményre – gyakorolt hatásainak áttekintése vállalati szinten arra mutat rá, hogy kedvező hatással lehet a versenyképességre. A vszf kedvező hatásának legszámottevőbb bizonyítéka, úgy tűnik, az emberi erőforrások, a kockázat és hírnév kezelésében és az innovációban mutatkozik meg. A vszf-et illetően egy adott vállalat hírneve egyre fontosabbá válik, ha a komoly versenyt előidéző munkaerőpiacokon jó eséllyel akar jó munkaerőhöz jutni.

---

8 Említést érdemel a szélenergia, amely terén az uniós vállalatok a világ piaci részesedésének 60 %-át képviselik. Másik jó példa a napenergia.

9 COM(2008)397.

10 A vszf egy olyan koncepció, amely keretében a vállalatok önkéntesen szociális és környezeti szempontokat integrálnak üzleti működésükbe és az érdekeltekkel fenntartott kapcsolataikba.

11 Közlemény a tavaszi Európai Tanács részére: „Közös munkával a növekedésért és a munkahelyekért. A lisszaboni stratégia új kezdete”, COM(2005)24.

Az adatok fontos kedvező összefüggést támasztanak alá a vszf és a versenyképesség között a humánerőforrás-gazdálkodáson keresztül, bár néhány vállalat esetében a vszf-fel járó többletköltség kezdetben nagyobb lehet, mint a belőle származó előnyök. Sok vállalat számára a vszf alapvető elem a kockázat és hírnév kezeléséhez, és ahogy a vállalatok egyre inkább elszámoltathatóbbak lesznek a nyilvánosság előtt, egyre fontosabbá válik. A vszf-kérdések megvitatása – úgy mint átláthatóság, emberi jogok és a beszállítói lánccal szemben támasztott követelmények a kockázatkezelés szempontjából – néhány vállalatot ráébresztett a vszf további kedvező hatásainak felismerésére.

A vszf bizonyos szempontjai, mint pl. a munkavállaló-barát munkahelyek kialakítása, fokozhatja a vállalat innovációs kapacitását. A vszf és az innováció közötti pozitív összefüggést az is alátámasztja, hogy az innováció egyre inkább együttműködést igénylő gyakorlat, és az új üzleti értékek ma már egyre gyakrabban olyan innovációkból származnak, amelyek foglalkoznak a szociális problémákkal.

A vszf és a versenyképesség közötti kapcsolat egyre szorosabbnak tűnik

A vszf mellett szóló gazdasági érveket befolyásoló számos tényező már önmagában is dinamikus és egyre erőteljesebb, úgy mint a munkavállalók elvárásai, a fogyasztói tudatosság, a magán- és közbeszerzések fejleményei, az innovációs folyamatok jellege, valamint hogy a pénzügyi piacok mekkora jelentőséget tulajdonítanak a szociális és környezetvédelmi kérdéseknek. A vállalatok üzleti érdekeltsége a vszf iránt egyre inkább azon alapul, hogy milyen lehetőségek nyílnak új értékek megteremtésére, és nem csak azon, hogy a kockázat és hírnév kezelésével megvédhessék az értékeket.

Egy vállalatnál a vszf mellett szóló gazdasági érvek erőssége még mindig a vállalat versenyhelyzetén múlik. Néhány vállalat esetében a szociális és környezetvédelmi jogi követelmények meghaladása olyan többletköltségeket idézhet elő, amelyek aláássák a versenyképességet. Egyre több vállalatnál egyre több iparágban azonban a vszf a versenyképesség szempontjából nélkülözhetetlenné válik. A vszf-nek az alapvető üzleti stratégia részét kell képeznie ahhoz, hogy a vállalat a versenyképesség terén élenjáró legyen. Azok a vállalatok, amelyekben a vszf marginális kérdés marad, főleg PR-tevékenységkre korlátozódva, valószínűleg elmulasztják a versenyképességi előnyöket eredményező lehetőségeket.

5. SZAKPOLITIKAI HATÁS

Az idei év versenyképességi jelentése komoly szakpolitikai hatással jár: a jól megtervezett és végrehajtott politikák néhány olyan területen, mint pl. a kereskedelem, innováció és vállalkozás vagy energia, hozzájárulhatnak az EU gazdaságának versenyképességéhez.

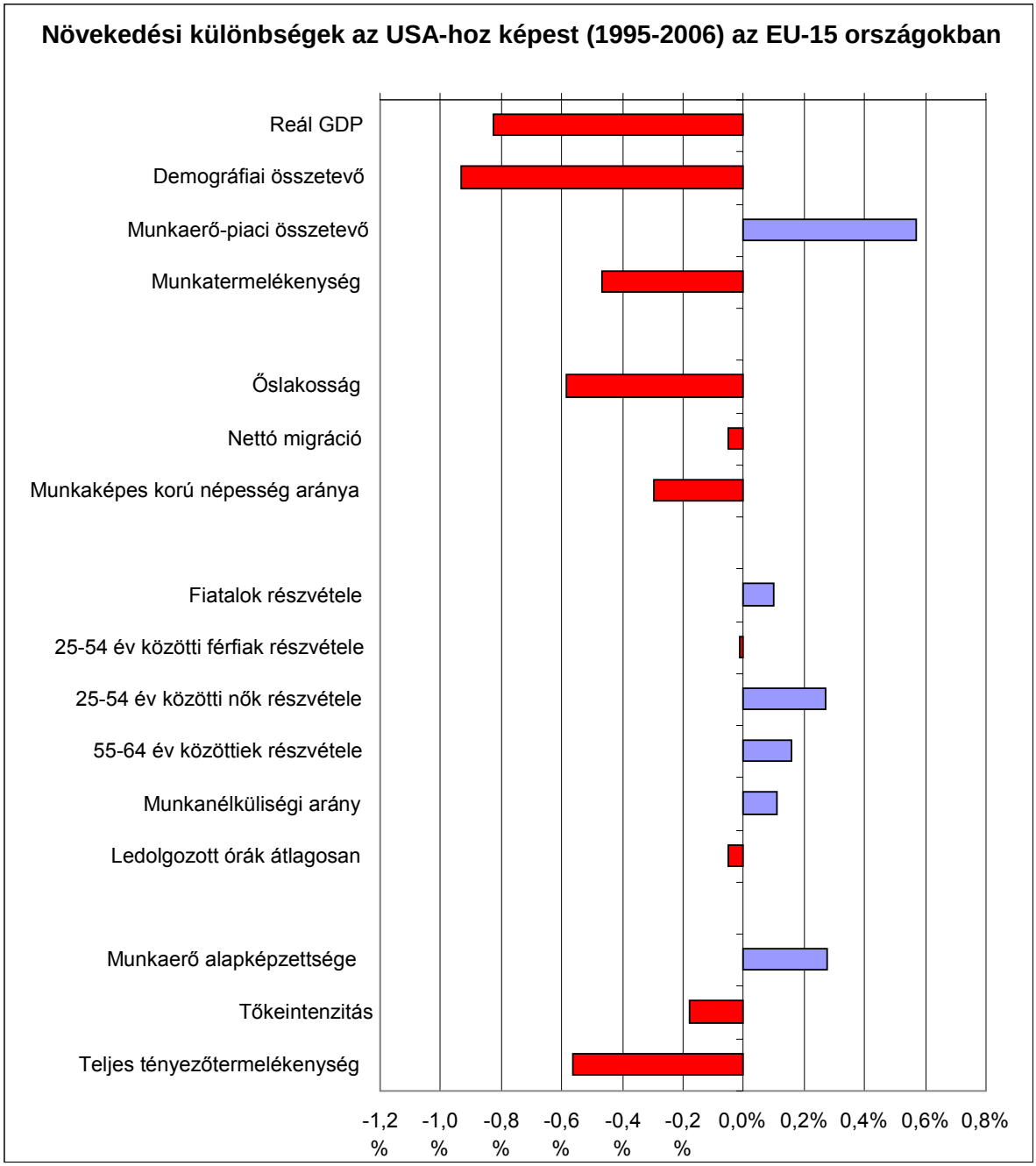
Az idei jelentés elemzése rámutatott, hogy az EU növekedési és foglalkoztatási stratégiája 2008–2010 ciklusának prioritásai és politika ajánlásai még mindig igen relevánsak. Az EU-nak továbbra is az innováció fellendítésére, az IKT alkalmazására és a kiskereskedelmi és termékpiacokon a verseny fokozottabb megvalósítására kell törekednie. A kisvállalkozói intézkedéscsomag, amennyiben minden szinten végrehajtják, javítani fogja az üzleti környezetet, és elősegíti a vállalkozási kedvet. Fokozza a vállalkozási kísérletezési kedvet, és javítja az általános üzleti légkört az EU-ban.

A versenyképesség külső dimenzióját nézve a kereskedelmi politikáknak a „határok mögötti” költségek csökkentésére kell törekedniük, azaz nemzetközi szabályozási együttműködésre és olyan politikákra, amelyek célja a nem vámjellegű akadályok csökkentése és a vámeljárások egyszerűsítése. Mindez jelentős termelékenységi hasznot jelenthet az EU gazdasága számára.

A fenntartható termelés terén a korai fellépés helyzeti előnyhöz vezethet, és igen jelentős potenciális előnyökhöz juttathatja a gazdaságot és a környezetet egyaránt. A nemrégiben elfogadott cselekvési terv a fenntartható fogyasztásról, termelésről és iparpolitikáról fontos lépés a versenyképes, alacsony széndioxid-kibocsátású gazdaság felé.

Végül az idei versenyképességi jelentés rámutatott a versenyképesség és a vállalati szociális felelősség közötti pozitív összefüggésre. A Bizottság a továbbiakban is politikai lendületet és gyakorlati segítséget nyújt mindenkinek, aki érintett a vszf-ben.

Melléklet: A növekedés felbontása az EU-15 országokban az USA-hoz képest (1995–2006)



Forrás: Mourre, G. (2008), "What Drives Income Differentials, Underutilisation of Labour and Economic Growth in Europe? A Detailed GDP Accounting Exercise", kézirat, Brüsszeli Szabadegyetem