



Gondolatok a magyar gazdasági stratégia saroktényezőiről a globális válság tükrében

Inotai András

1) A 2008 utolsó negyedében kibontakozott, majd 2009-ben teljes erővel ható globális pénzügyi és makrogazdasági válság alapvető sajátossága, hogy (i) 1945 után gyakorlatilag első alkalommal a fejlett világból indult ki, (ii) a második világháború utáni legjelentősebb GDP-visszaesést idézte elő, és ami a legfontosabb, (iii) a GDP visszaesésénél jóval nagyobb volt a világkereskedelem hanyatlása, annak ellenére – és mindannyiunk szerencséjére –, hogy senki sem léptetett életbe átfogó, az áruforgalmat gátló protekcionista intézkedéseket.

Amíg a világ összesített GDP-je 2009-ben 0,6 százalékkal csökkent (első alkalommal az elmúlt 20 évben), addig a világkereskedelem 10,7 százalékkal zuhant. Ez a trend kiemelten jelentkezett a fejlett (OECD-) országok esetében, ahol az előbbi 3,2, az utóbbi viszont 13,5 százalékos visszaesést produkált. Vagyis, első alkalommal fordult elő 1945 után, hogy a globális gazdaság egyik legjelentősebb, sőt a legtöbb kisméretű és nyitott ország esetében egyértelműen meghatározó növekedési tényezője, a külkereskedelem (az export) jóval nagyobb hanyatlást volt kénytelen elkönyvelni, mint a GDP csökkenése. Korábban is volt olyan év, amikor a GDP nem vagy alig nőtt, de az export minden alkalommal mérsékelte ezt a recessziót, mivel növekedési üteme rendszeresen (normál időszakokban kétszeresen-háromszorosan) múlta felül a GDP növekedési ütemét.

2) Ebből a – pillanatnyi – helyzetből néhány „szakértő” azt a következtetést vonta le, hogy a jövőben az export nem lesz a növekedés mo-

torja. Tehát át kell állni a belső piaci kereslet élénkítésére, bármekkora is a belső piac mérete, és bármilyen nemzetközi kereskedelmi (integrációs) kötelezettségei is vannak az adott országnak. Ezt az „érvelést” teljes erővel és teli szívvel emelték vállukra a populista és demagóg „politikacsinálók”, hiszen könnyen lehetett támogatást szerezni a nyitás, a nemzetközi együttműködés és mindenekelőtt a „kizsákmányoló” külföldiek és nemzetközi intézmények, valamint cégek ellenében.

Ami ennél sokkal súlyosabb, sokan az exportorientált fejlesztési modell végéről, sőt a „modell” csődjéről, zsákutcájáról beszélnek, természetesen – mint minden populista érvelés esetében – anélkül, hogy bármit is mondanának arról, hogy helyette mit lehetne jobban, hatékonyabban és főleg fenntarthatóan növekvő életszínvonal mellett tenni.

3) Ez a „könnyű álmot” ígérő érvelés elérte Magyarországot és a magyar gazdaságpolitika egyes – esetenként meghatározó – szereplőit is. Kétségtelen, hogy a pénzügyi válság, pontosabban a magyar gazdaság messze átlag feletti függősége a nemzetközi pénzpiactól és a lakosság és a vállalati szektor (nem pedig a kormány és a nemzeti bank!) devizában mért és nemzetközileg is kiemelkedő adószociációja további tápot adott a „függetlenedési” törekvéseknek. A pénzügyi függőségről és mértékének csökkenthetőségéről itt nem kívánok szólni. Annál inkább az úgynevezett „kereskedelmi függőség” három meghatározó eleméről, ami az elmúlt 15-20 év „modell”-kritikájában központi helyet foglal el: (1) Túlzottan nyitott

az ország, ebből adódik a nagyfokú külkereskedelmi sebezhetősége. (2) Rossz a magyar export szerkezete, ami tovább mélyíti a függőséget, immár szerkezeti oldalról. (3) Végül pedig duális gazdaság jött létre, amelyben a Magyarországon működő transznacionális cégek versenyképesek, a hazai kkv-k pedig nem.

4) A fentiekből következik, hogy (i) csökkeníteni kell a magyar gazdaság nyitottságát, fokozott figyelmet kell fordítani a belső piacra, függetlenül a globális versenyképesség követelményeitől (különösen fontos a „bezárkózás” az EU esetében, hiszen mindenekelőtt e piacnak vagyunk „kiszolgáltatva”), (ii) változtatni kell az exportszerkezeten, mert az túlságosan konjunktúrafüggő (ami egyébként igaz, jármű, elektronika, gépek, optika stb.), és (iii) korlátozni (esetenként „elzavarni”) kell a külföldi cégeket, miközben állami támogatásban kell részesíteni a mindeddig versenyképtelen „magyar” vállalatokat.

5) A fenti populista „érvelés” alapvető problémája, mint minden hasonló töről fakadó gondolatmeneté, hogy nem válaszolja meg az alábbiakat:

- * Mi a politikai, gazdasági, társadalmi és jövedelmi következménye a nyitottság csökkentésének, pontosabban a bezárkózásnak, akár EU-tagként, akár a világkereskedelem részvevőjeként?
- * Bármely más termelési és exportstruktúra milyen előnyökkel és költségekkel, valamint jövedelmi, technológiai, vezetési és egyéb különbségekkel járt volna, és ezeket hajlandó lett-e volna a magyar(országi) üzleti szféra és a társadalom elfogadni, illetve elviselni?
- * Milyen perspektívát kínálna az a felzárkózási modell, amely „megszabadítja magát” a külföldi „kizsákmányolástól”, és – ki tudja milyen pénzből, mekkora eladósodással és/vagy inflációval –, finanszírozná azt a kkv-szektor, amelynek jelentős része alkalmatlan a nemzetközi versenyre, és nem is tehető azzá? Ezt végre világosan be kellene látnunk, és az ebből adódó következtetéseknek a gazdaság-, a foglalkoztatás- és a

társadalompolitikában érvényt is kellene szereznie az éppen adott kormányzatnak.

6) Mit helyette?

A magyar gazdaság méretei, nyitottsága, nemzetközi és európai beágyazottsága, nem utolsósorban pedig a társadalom érzelmileg megalapozott, de gazdaságilag messze nem minden esetben alátámasztott igényei alapján (korarett fogyasztói társadalom, annak minden gazdasági, értékrendbeli és emocionális következményével együtt, amivel a jelenlegi és a következő kormányok is kénytelenek lesznek szembesülni) nincs járható alternatívája az exportorientált gazdaságpolitikának. Ez természetesen nem jelenti azt, hogy ne kellene fokozott figyelmet szentelni a belső piacnak, de ennek egyensúly-rontó és növekedéskorlátozó következményeivel is tisztában kell(ene) lenni. Ezért a megoldás nem a bezárkózás, hanem a nyitottság fenntartása és az exportorientált „modell” továbbfejlesztése a dinamikus piacok felé. Való igaz, ezek nagyrészt nem EU-piacok, bár a magyar export Németországba döntően nem a német belső kereslet, hanem a német exportképesség függvénye. Kiemelt figyelmet érdemelnek a feltörekvő országok (nemcsak a BRIC), a környező EU-tagállamok vagy jövőbeli tagok. De nem az EU rovására! Tudomásul kell vennünk, hogy – hasonlóan minden EU-tagállamhoz – kereskedelmünk meghatározó hányada mindenfajta és remélhetőleg sikeres földrajzi diverzifikációs törekvés mellett (nem ellenére!) továbbra is az EU-tagállamokkal fog bonyolódni. Az azonban kétségtelen, hogy a dinamikát (de belátható időn belül nem a volument) az unión kívüli kereskedelem hordozhatja a következő években.

A magyar szakosodás – bármely nemzetközi összehasonlításban – kiemelkedően gyors volt az elmúlt másfél évtizedben. Elhagytuk az „olcsó és szakképzetlen/betanított” munkaerő „modelljét”, ami ma is jellemző számos új tagállamra (baltiak, részben lengyelek, nagyrészt románok és bolgárok, nem is beszélve a „Nyugat-Balkánról”). Rátértünk a technológiaorientált termelésre és exportra. Természetesen úgy – és ez a „modell” első szakaszában mindenfajta évezredes magyar csodavárás ellenére

sem lehetett másként –, hogy az export jelentős részét, mindenekelőtt a magas technológiát tartalmazó termékeket importáltuk, itthon összeszereltük, beépítettük, továbbfejlesztettük, és ezzel jelentős versenyképes exportkapacitást teremtettünk meg. Az alternatíva például a vietnami papucs lehetett volna. Nem kétséges, ez inkább napi szükséglet, mint az autó, a mobiltelefon vagy a számítógép (fél)évenkénti cseréje, ezért feltételezhetően kevésbé válságérzékeny. Elméletileg ezt is lehetett volna választani, de akkor a politikának őszintén meg kellett volna mondania, hogy ehhez vietnami bérek és vietnami életszínvonal járul. Elfogadja-e ezt a magyar társadalom? Aligha. Ez az éremnek az az oldala, amit a demagóg-populista érvelés soha nem volt hajlandó bemutatni, s talán meg sem értette, miről van szó. Vagyis a továbblépés nem a szerkezet visszafejlesztése, hanem továbbépítése, a hazai hozzáadott érték növelése, a külföldről importált technológia és vezetési ismeretek beépítése egyre több magyar(országi) termelő és szolgáltató cég tevékenységébe. Ehhez, és nem máshoz van szükség világos állami gazdaságpolitikára.

A Magyarországon működő és nemzetközileg versenyképes, valamint világméretű (nem csak európai!) üzletpolitikát folytató transznacionális cégek szembeállítását a kkv-szektorral több szempontból is – enyhén szólva – hamis. Egyrészt számos sikeres magyar kkv van, amely önmagában is kiválóan boldogul a világpiacon. Másrészt egyre többen tudnak sikeresen bekapcsolódni a transznacionális vállalatok magyarországi és nemzetközi termelési-szolgáltatási láncolatába, és éppen ezen a lépcsőfokon keresztül tesznek szert fokozott önállóságra is, miközben egy ideig még nem fognak feltétlenül kitörni a láncolatból. Harmadrészt a kkv-szektor Magyarországon nemcsak magyar, hanem vegyes és külföldi tulajdonú cégeket is tartalmaz, amelyek szervesen bekapcsolódtak a nemzetközi vállalatok tevékenységébe, és jelentős szerepet játszanak nemcsak az exportban, de a magyarországi foglalkoztatásban, közületi fogyasztásban, adófizetésben és – amire sajnos mindig kevés figyelmet fordítunk – a „társadalmi értékterm-

tésben” is. Vagyis a megoldás nem a két szektor mesterséges – és ismételten populista érvelésen alapuló – szétválasztása, hanem minden, az állami gazdaságpolitika eszközeivel lehetséges közelítése. Figyelembe véve a jelentős fejlettségbeli eltéréseket (ez kevésbé gazdasági, mint mentális és vezetési), itt hosszabb távú és mindkét fél számára sok türelmet és nagy kompromisszumkészséget igénylő folyamatról van szó, amelynek azonban kezdettől fogva a kölcsönös bizalom kell(ene), hogy az alapja legyen.

Ebben a közegben jelenhet meg – és ennek máris vannak világos és meglehetősen nyugtalanító jelei –, hogy különösen az elmúlt évtizedben regionálisan is sikeres magyar vállalatok (az úgynevezett magyar regionális multik) érzik növekedési-terjeszkedési korlátaikat. Nem kétséges, hogy az elmúlt évtized magyar gazdasági sikertörténetéhez jelentős mértékben járultak hozzá azok a cégek, amelyek tapasztalatuk, helyismeretük, tőkeerejük alapján ki tudták használni a környező országokban adódó lehetőségeket (nagyon hasonlóan ahhoz, ahogy a nyugati, még erősebb cégek Magyarországon tették már egy évtizeddel korábbról indulva). Ez a „regionális expanzió” azonban egyre inkább több korlátba ütközik: megjelennek a versenytársak, részben akár az adott országból vagy a kelet-közép-európai régióból, jelentkeznek a gyors „túlnövekedés” közismert szimptomái, ami természetesen nem regionális, hanem globális sajátosság, kimerülnek a korábban rendelkezésre állt cégszerzési és fejlesztési tartalékok. Mindez e cégeket vagy egy részüket nem az eddig követett stratégia felülvizsgálatára készíti, hiszen mely cég hajlandó lényegi változtatást végrehajtani, ha egész eddig sikeres volt. Ellenkezőleg, a *status quo* fenntartására, azaz a potenciális versenytársak kizárására épít, erőteljesebb protekcionizmust követel meg az adott kormánytól, függetlenül attól, hogy erre EU-tagként nincs lehetőség. De a populista-demagóg lendületben úgy érzi, ez is lehetséges, hiszen saját rövid távú érdekeit védi (pedig, ellenkezőleg, éppen rombolja), miközben a magyar gazdaság fenntartható nemzetközi versenyképességét biztosan nem erősíti.

7) Mindebből világosan levezethető, mit érdemes és mit nem szabad(na) támogatnia az aktuális magyar kormánynak, politikának és gazdaságpolitikának. Ez a támogatás természetesen szorosan egybefonódik az EU-transzferekkel (és a nemzeti kofinanszírozással). Mivel pedig ezek az eszközök végesek, még inkább aláhúzódnak a támogatás alapvető szelekciós kritériumai és játékszabályai. Vagyis csak olyan vállalkozásokat érdemes (szabadna) támogatni, amelyek már bizonyították, hogy exportképesek, és támogatás esetén képesek versenyképességüket erősíteni és exportjukat tovább fokozni, vagy bekapcsolódtak a transznacionális vállalatok magyarországi tevékenységébe (függetlenül attól, hogy magyar vagy külföldi/vegyes tulajdonban vannak-e), és képesek a ma még jelentős, átlagban a kivitel 70-80 százalékát elérő import növekvő részét megfelelő áru, minőségű és szállítási határidejű hazai beszállításokkal kiváltani. Ha valahol van értelme a „patriotista gazdaságpolitikának”, akkor ez bizonyára az a terület, de csak szigorú versenyképességi kritériumok, nem pedig populista „buy Hungarian” lózungon alapján. Továbbá szintén támogatásra érdemesek azok a cégek, amelyeknek termelése, szolgáltatása alkalmas arra, hogy visszaszorítsa a magyar piacról a külföldi versenyt, természetesen ismételtlen a fenti feltételek teljesítése mellett (ár, minőség, szállítási határidő stb.). Végül pedig EU-s és magyar költségvetési pénzekből támogatandók mindazok a beruházások, amelyek a fent említett szereplők versenyképességét erősítik (a fizikai és a szellemi infrastruktúra fejlesztése, a jogi intézményi környezet folyamatos változtatása, nem utolsósorban pedig a magyar társadalom alkalmazkodó képességének és a társadalmi tudat jövőorientáltságának aligha túlhangsúlyozható erősítése).

8) A gazdasági válság azon periódusa, amikor a GDP visszaesését a külkereskedelem „összeomlás” kísérte, véget ért. Bár a GDP növekedése a legtöbb fejlett országban még alig mérhető, és az élénkítés meglehetősen ingoványos talajon áll, egyértelmű tendencia, hogy az újraélénkítés ismét a külkereskedelem dinamikájából, nem pedig a belső piaci kereslet (mes-

terséges) élénkítéséből származtatható. 2010-ben a világ GDP-je 2,3 százalékkal (az USA-é 3,1, az euróövezeté ugyanakkor csak egy százalékkal) bővíthet, miközben a világ áruexportja a korábban feltételezett nyolc százaléknál is jóval dinamikusabban, a legújabb előrejelzések szerint több mint tizenhárom százalékkal nőhet. Ez a tendencia – hasonlóan a 2009. évi visszaesés jellegéhez és volumenéhez – Magyarországra is érvényes. A gyenge növekedést erőteljes exportdinamika kíséri, aminek eredményeként 2010-ben visszatérhettünk a válság előtti pályára (az export a GDP több mint 75 százaléka, a 2010. évi export elérheti a 2008. évi szintet stb.).

Hangsúlyozni érdemes, hogy itt globális trendekről van szó. Ezért az exportorientált „modell” nemcsak hogy nem kárhóztatandó, hanem az egyedüli folytatandó út a fent említett strukturális fejlesztések mellett, amelyeket viszont az adott kormánynak kell biztosítania egyre élesebb nemzetközi versenyben. A „külkereskedelmi sebezhetőség” ellen a hatékony védelem nem a protekcionizmusban, hanem a versenyképesség erősítésében rejlik. Erre és csak erre szabad(na) a rendelkezésre álló forrásokat összpontosítani. Mivel az utóbbiak szűkek, ez újabb érv amellest, hogy csak ilyen koncentrált fejlesztéspolitika hozhat sikert. Ilyen forráselosztás azonban feltételezi a *status quo* és a populista gazdaságpolitika minőségi meghaladását. Magyarország jövője pontosan ennek a „minőségi és értékűszöbnek” a meghaladásán múlik.

* * * * *

Eddig megjelent számaink megtekinthetők és letölthetők a www.vki.hu honlapról