



## Hogyan is áll ma a japán gazdaság?

*Hernádi András*

Ha egy vezető ipari ország utolsó három negyedéves GDP-növekedési adata rendre 7,4%, 6,6% és 4,2% volt, akkor nem sok szégyenkezni valója van. Ezzel legfeljebb azt sejteti, amit Japánról úgyis tudunk: fejlettsége, gazdagsága nem indokolja, hogy tartósan gyors ütemben növekedjék. A legutóbbi előrejelzések szerint a 2004-es teljes naptári évre 3,5%-os rátára lehet számítani. Eközben az ipari termelés a 2004 júliusáig terjedő év folyamán 5,9%-kal, a fejlett országok sorában tehát a leggyorsabban bővült, és az ország hagyományos erőssége, a mind a belső piac, mind pedig az export szempontjából meghatározó jelentőségű feldolgozóipari kapacitások három éven át tartott kihasználatlansága véget ért: ezek működtetésének rátája a 2000. évit alapul véve 2004 májusára 103,3%-ra emelkedett. A szélesen értelmezett szolgáltatási index ugyancsak kedvezően alakult, hiszen az elmúlt év utolsó negyedében 4%-kal, 2004. második negyedévében 6%-kal emelkedett, s a közbeeső időszakban is csak csekély visszaesést mutatott. A kiviteli többleteknek köszönhetően Japán arany- és valutatartalékainak értéke nemrégiben elérte a 818 milliárd dollárt. Közben a sokat szidott defláció is már a múlté: az árindex – a megelőző évek -2,3%-os, -2,0%-os és -0,7%-os adata után – 2004 közepére 1,4%-os emelkedést mutatott.

A közel 128 milliós lélekszámú országban, ahol az utcaképnek mindig is természetes velejárói voltak az egyik napról a másikra bezárt, majd a helyükön szinte azonnal más tulajdonos által újrainyitott kisüzletek, az utolsó negyedévben harmadával csökkent a tönkre ment vállalkozások száma, értékük pedig a harmadára esett vissza. Ami a nagyvállalati szférát illeti, ebben számos, nemzetközileg is kiemelkedő

sikerteljesítménynek lehettünk tanúi. A bankszektor szerkezeti átalakításának köszönhetően a négy legnagyobb japán bank(csoport) „felverekedte” magát a *Business Week* c. amerikai gazdasági folyóirat ‘Global 1000’ elnevezésű 2004. évi rangsorában a közé a tíz pénzintézet közé, amelyeknek a részvényei a legnagyobb értéknövekedést érték el. De már ezt megelőzően, a *Fortune* 2003-as vállalati toplistáján is a kereskedelmi forgalmat tekintve az első ötven közül nyolc cég japán volt, és a közülük első Toyotát is csak amerikai vállalatok előzték meg. Tőzsdei értékük alapján a japán gépkocsigyártók amúgy is jeleskedtek, hiszen a Toyota (USD 136,4 milliárd), a Nissan és a Honda (USD 47,1 és 46,4 milliárd) egyaránt megelőzte a Daimler-Chryslert (USD 41,8 milliárd), illetve a Fordot és a Generals Motort (USD 24,8 és 23,3 milliárd).

Ha pedig az élet minősége szempontjából teszünk összehasonlításokat, vegyük mindenekelőtt figyelembe, hogy az 1990–2003-as időszakban az OECD tagországai közül a legjobban, 11%-kal Japánban csökkent az évente ledolgozott munkaórák száma: az 1800 körüli óraszám alig volt magasabb, mint Spanyolországban vagy az USA-ban, de nem érte el például az ausztrálok vagy az új-zélandiak „szorgosságát”. A japán munkaerőpiac egy másik kedvező jelensége, hogy megnőtt azoknak az utóbbi három évben egyetemet végzett fiataloknak a száma, akik nem törődtek bele első sikertelen munkahelyválasztásukba, hanem aktívan új helyet keresnek maguknak. Végül, mind a lakosság, mind pedig az üzleti szféra hangulatát javító jelenségként értékelhetjük a jelenleg is zajló privatizációs folyamat során az eddig monopolhelyzetű

„szent tehenek” trónfosztását: ebben a sorban most az Elektromos Művek és a Japán Posta lesz a két következő „áldozat”.

A fenti makrogazdasági és vállalati teljesítmények mellett világgazdasági szempontból arra is érdemes felfigyelnünk, hogy Japán, több más ázsiai országhoz hasonlóan, egyre tudatosabban állítja gazdaságpolitikája előterébe azt, hogy két- vagy többoldalú gazdasági együttműködési (EPA) vagy szabadkereskedelmi megállapodásokat (FTA) kössön partnerországaival. E törekvés hátterében nyilván az a felismerés áll, hogy a globális tárgyalások (ENSZ, WTO stb.) mind gyakrabban vezetnek kisebb-nagyobb kudarcokhoz (pl. Irak vagy Doha és Cancún, sőt részben még Genf is), a regionális integráció pedig éppen Ázsiában zajlik a leglassabban, miközben az EU-ban jól halad és a NAFTA-ban, valamint a MERCOSUR-ban is stabilan alakul. Bár Ázsia késedelmére könnyen találhatunk magyarázatokat – egyfelől Kína és Japán, de még akár India és az ASEAN-országcsoport (sőt azon belül egy-egy tagország) vetélkedését a minél jobb pozíciók megszerzéséért, másfelől viszont a teljes konszenzus elérésére irányuló igyekezettel összefüggő időigényeséget –, a nemzetgazdasági érdekek képviselete mindenütt, így Japánban is belpolitikai kérdésként jelentkezik.

Japán esetében a nagy transznacionális vállalatok általában is jobb külföldi tőkebefektetési lehetőségekre számíthatnak, ha anyaországuk ilyen jellegű megállapodásokat köt. Különösen egyszerűnek látszik ez a fejlettebb (dél)kelet-ázsiai partnerekkel, akiknek kevesebb a „félnivalójuk”, de egyúttal több lehet a hasznuk a Japánnal létesített szorosabb és liberalizáltabb kapcsolatokból. Ezért aztán nem meglepő, hogy a térségben Japán mellett Szingapúr számít a gazdasági együttműködési és a szabadkereskedelmi megállapodások élharcosának, s ők már 2002-ben megkötötték erre vonatkozó szerződésüket egymással.

Japán szempontjából egy konkrétabb indoka is van a kormány illetően igyekezetének, nevezetesen az, hogy ezzel a módszerrel is szeretné megtörni egyes hazai üzleti szektorok (mindenekelőtt az agrárlobby) protekcionista törekvéseit. Márpedig a szabadkereskedelemben érdekelt japán nagyvállalatok és kereskedőházak csak úgy juthatnak szabad piacokhoz külföldön, ha ezért „cserébe” Japán is megnyitja kapuit az agrártermékek importja előtt. A japán TNC-k felismerték az abból fakadó veszé-

lyeket, hogy a későnjövők hátránya (*latecomers' disadvantage*) okán máskülönben esetleg ki is szorulhatnának – a már említett európai és amerikai regionális csoportosulásokon kívül- vagy akár belüleső – fontos országok és árucsoportok piacairól, így mind intenzívebben lobbiznak az EPA-k és/vagy FTA-k megkötéséért. Végül azt az általánosabb érvényű indokot is megemlíthetjük, hogy a japán nemzeti érdekek ugyancsak amellet szólnak, hogy a hazai gazdaságot minél nagyobb mértékben tegyék ki a külföld versenyének, mert csak ezzel érhetik el a már több mint egy évtizede zajló reformfolyamatok kiteljesedését.

A már említett, Szingapúrral életbe léptetett gazdasági együttműködési megállapodás után Mexikóval és Dél-Koreával kezdődtek hasonló célú tárgyalások, és ha ezek az utóbbival végső eredményekre vezetnének, elérhető közelségbe kerülne egy olyan, a Kínai Népköztársaságot is magába foglaló háromoldalú egyezmény tető alá hozatala, amelyet mint követendő célt, a három ország vezetői megjelöltek a Bali szigetén megtartott, 2003. októberi csúcstalálkozójukon. Ugyanott Japán és a tíz ASEAN-tagország között létrejött egy keretegyezmény is, amelyben mintegy előrevetítették egy regionális FTA megkötését. A Thaifölddel, a Fülöp-szigetekkel és Malajziával folyó kétoldalú megbeszélések még 2004 és 2005 folyamán eredményezhetik FTA-k megkötését, amelyek után – a japán kormány tervei szerint – az indonéz és a kínai relációban fognak hasonlókat szorgalmazni. Míg Thaiföld és a Fülöp-szigetek esetében – a már említett mezőgazdasági érdekkülönbségeken kívül – a japán munkaerőpiac zártsága jelenti a fő problémát (mindkét délkelet-ázsiai ország szabadabb bejutást szeretne elérni elsősorban orvosai és ápolónői számára), Malajzia viszont szeretné továbbra is fenntartani gépkocsigyártó ipara védetségét. Ismerve azonban az általában hosszúra nyúló japán tárgyalási gyakorlatot, valamint a precedensek fékező erejét, könnyen megeshet, hogy még évekig vagy akár egy egész évtizedig tartó alkudozásnak leszünk tanúi, mielőtt Japán az egész délkelet-ázsiai régióra kiterjedően megvalósít(hat)ja szabadkereskedelmi elképzeléseit.

\* \* \* \* \*

Eddig megjelent számaink megtekinthetők és letölthetők a [www.vki.hu](http://www.vki.hu) weboldalaról