

Inotai András: Kína világgazdasági szerepének erősödése, az exportorientált „modell” jövője

(2010. szeptember 24.)

A válság egyértelmű nyertese – legalábbis egyelőre – politikai, gazdasági, intézményi és nem kevésbé „modell”-szempontból, Kína. 2009-ben lett a világ vezető exportőre (megelőzve Németországot), 2010-ben már a világ második legnagyobb gazdasági hatalma (árfolyamon számított GDP alapján megelőzve Japánt), és hosszabb ideje a világ legjelentősebb valutatartalékaival rendelkezik (2010 májusában 2500 milliárd dollár, ami a magyar GDP húszszorosa).

A válság Kínát mindenekelőtt az export, ezen keresztül pedig – az exportorientált növekedési „modell” kapcsán – a GDP és a foglalkoztatottság vonatkozásában érintette. Jóval kevésbé volt sebezhető a zárt, hatalmas tartalékokra és kiegyensúlyozott költségvetésre támaszkodó kínai bankrendszer. A válság során jóval erőteljesebben mérséklődött az export, mint az import, aminek két következménye volt. Egyrészt Kína (viszonylagos) pótlólagos importkeresletet teremtett más országok számára, másrészt pedig 300 milliárdról csökkent, de még mindig 200 milliárd dollár körüli szinten maradt a kereskedelmimérleg-többlet. Ugyanakkor a válság alig érintette a működőtőke-áramlást. Kína az USA után a második legnagyobb tőkeimportőr volt 2009-ben, miközben a válság ellenére tovább növelte tőke kivitelét. Ezt a hatalmas tartalékok éppúgy magyarázzák, mint Kína stratégiai (elsősorban ellátás-biztonsági) céljai, valamint a válság során olcsóbbá vált vállalatok kedvező felvásárlási lehetősége.

Kína globális koncepciójában a válság három területen idézett elő (és idéz elő a jövőben is folyamatos) változást: (i)

növekvő globális szerep, amit nemcsak az ország felkészültsége alapoz meg, de a legtöbb vezető hatalom igénye is alátámaszt; (ii) növekvő felelősség a globális „játzmában”; (iii) erősödő kínai öntudat, a „kínai modell” kihívása a hagyományos klasszikus kapitalista-liberális „modellekkel” szemben. Ugyanakkor nyitott kérdés, hogyan fogja tudni Kína feloldani azt az ellentmondást, ami a történelmi tapasztalataiból következő fokozatosság és a rendkívül gyorsan változó globális körülményekre adandó válaszok sürgőssége között feszül.

Központi helyet foglal el Kína számára az USA-val kialakított kapcsolat. Ennek intézményi formája a G2 (bár sosem intézményesült, de a gyakorlatban nagyon is létezik), kerete pedig a „stratégiai párbeszéd” megindulása 2009 nyarától. Pénzügyileg a két ország „szíami iker pozícióban” van, azaz egyik sem tud (valószínűleg nem is akar egyelőre) a másiktól szabadulni. A kínai valuta radikális felértékelésére vonatkozó amerikai törvényhozási törekvéseknek éppen az amerikai külügy- és pénzügyminiszter áll ellen, miközben Kína a fokozatosság elvét követi. A kétoldalú kereskedelem kiegyensúlyozásának (kisebb kínai többletének) járható útja lenne, ha az USA megszüntetné, vagy legalábbis lazítaná katonai és *dual-use* termékeinek exportembargóját.

A fejlődő országokkal való kapcsolatoknak Kína mindenekelőtt ellátás-biztonsági szempontból (egyelőre kevésbé piacszerzési okokból) tulajdonít stratégiai jelentőséget. Afrikában a válság során új nyersanyag-kitermelési szerződéseket írt alá (nem utolsósorban tradicionális francia érdekeket sértve, lásd Ni-

ger és urán), és főleg transznacionális vállalati ellenállás esetén hajlandó volt kisebbségi részesedést szerezni, illetve az üzletben részt vevő állami vállalatokat „magáncégekké” átalakítani. Az igazi áttörés azonban Dél-Afrikában következett be. Ez az ország Kína kiemelkedően legfontosabb stratégiai partnerévé lépett elő a kontinensen. A növekvő kínai iparcikk-export egyre nagyobb veszélyt jelent a versenyképtelen afrikai kis- és középvállalatoknak. Ezért (is) Kína egymilliárd dolláros támogatást hirdetett meg az afrikai kvv-k fejlesztése érdekében. Latin-Amerikában az együttműködési haszon és a félelem ötvöződik. A kontinens nem szeretne Kína számára kizárólagosan élelmiszer- és nyersanyagszállító lenni, ugyanakkor a kínai ipari termékek importőrévé válni. A brazil-kínai együttműködést, amelynek globális jelentősége fokozódik, kíséri az erőteljes brazil kereskedelmi protekcionizmus. Argentínában pedig a nagyszabású közös beruházási projektek (energiaszektor) optimalizálását árnyékolja be az argentin szója és szójaolaj exportjának kínai korlátozása. Ázsiában az elmúlt évtizedben Kína vált a Japán által évtizedekkel ezelőtt kezdeményezett és azóta az egész térségben meghonosított termelési lánc (globális) központjává. Bár közel sem a „fejlődő országok” kategóriájába tartozik, a kínai-japán kapcsolatok megkülönböztetett figyelmet érdemelnek. 2009-ben Kína vált Japán vezető kereskedelmi partnerévé (megelőzve az USA-t). A legutóbbi kínai sztrájkok, amelyek elsősorban japán tulajdonú vállalatokat érintettek, felhívták a japán vállalatvezetők figyelmét arra, hogy a hagyományos japán kultúrán alapuló „modellen” változtatni kell. Nem kevésbé lényeges, hogy elsősorban kínai kis- és középvállalatok – japán buzdításra – jelentek meg egyes japán régiókban. Végül a japán kormány enyhítette vízum-

politikáját, illetve megszüntette a vízumkötelezettséget a „gazdag” kínai turisták számára, akiktől – többek között – a japán belső piac fellendülését várja. Tajvan vezető szerepet játszik a kínai tőkeimportban (a külföldi tőkeállomány jelentős része közvetlenül vagy Hongkongon keresztül érkezett), a kereskedelemben (a tajvani export 40 százaléka irányul a szárazföldre) és a munkaerőmozgásban is (jelenleg több mint egymillió tajvani él a szárazföldön).

2010 nyarán aláírták a *Gazdasági Együttműködési Keretszerződést* (Economic Cooperation Framework Agreement, ECFA), ami a 2010-ben szignált Kína-ASEAN kereskedelem feltételezett negatív hatásait hivatott kiszűrni. Némi meglepetésre 2010 januárjában megszületett a Kína-ASEAN szabadkereskedelmi egyezmény. India 2010-ben, úgy látszik, felfedezi Kínát mint jövőendő legnagyobb és legdinamikusabb exportpiacát. Delhi 2010 májusában gazdasági kirendeltséget nyitott Pekingben. Bár a katonai szembenállást és a határvitát nem sikerült tisztázni (egyések szerint ez a következő generáció feladata, a jelenlegi a kérdés jelgelése), a kétoldalú gazdasági kapcsolatokban számos kölcsönös előny található (Kína számára mindenképp az információs technológia, egyes mezőgazdasági fejlesztések, szolgáltatási szférák és a környezetvédelem). Közép-Ázsia egyre jelentősebb szerepet játszik a kínai stratégiában, mert jelentős energiatartalékokkal rendelkezik (együttműködés Oroszországgal, de verseny az EU-val), stratégiai fontosságú szállítási útvonala(ka)t jelent a Közel-Kelet és Európa felé, növekvő piac a kínai termékek számára, nem utolsósorban pedig a kínai területi és szociális biztonság szempontjából meghatározó etnikai összetétele következtében.

Kína 1979-től – a kis ázsiai országok tapasztalatai alapján – az exportorientált

fejlesztési pályát választotta mint a fenntartható növekedés „modelljét”. Ezt egyedüli nagy fejlődő országgént tette meg, amely egyébként hatalmas kielégítetlen belső piaccal rendelkezik. Valamennyi többi nagy fejlődő ország, Indiától Brazilián át Indonéziáig mindenekelőtt a belső keresletre, majd az azon megedzódott (inkább csak megedzeni kívánt) exportra építette hosszabb távú elképzeléseit. A kínai „modell” egyértelműen sikeres volt, mivel három évtized alatt páratlan (exportvezérelt) növekedést produkált, és Kínát a világ vezető exportőrévé tette, nemcsak az alacsony technológiájú és munkaigényes termékek, hanem legalább a közepes technológiájú cikkek körében is (esetenként ennél még magasabb szinten). A „modell” – nagyon hasonlóan a magyarhoz, a csehhez, a szlovákhhoz – a „feldolgozóipari exportra” (processing trade) épült, aminek keretében Kína nagy mennyiségben importál nyersanyagot, energiát, technológiát és alkatrészeket, és ezeket felhasználva exportálja a Kínában összeszerelt-továbbfejlesztett termékeket.

Ennek az eredménye az erősen duális külkereskedelmi mérleg (hatalmas többlet az USA és az EU piacain és jelentős hiánya a döntően kelet-ázsiai beszállítókkal, mint Japán, Dél-Korea, Tajvan, valamint a nyersanyag- és energiaszállítók egy részével szemben). Hangsúlyozni kell, hogy ezt a „modellt” nemcsak a kínai vezetés találta ki, hanem a gomba módra betelepülő amerikai és európai vállalatok is erősítették, amelyek a kínai termelésben látták nemzetközi versenyképességük megőrzésének zálogát, nem utolsósorban hazai, tehát az amerikai és az EU-piacokon.

A világgazdasági válság hirtelen sebezhetővé tette ezt a „modellt”. A modell fenntartását már korábban is erősen kifogásolta az USA (nyomás az árfolyamra),

kevésbé erőteljesen az EU, de maga a kínai vezetés is arra a következtetésre jutott már a 11. ötéves terv indításakor (2006), hogy a korábbi sikeres „modellt” egyre inkább a belső kereslet vezérelte pályára kell átirányítani. Itt tehát a nemzetközi nyomás és a kínai prioritások kifejezetten egy irányba mutattak. A válság ezt a „váltáskényszert” kétségtelenül erősítette. Más kérdés, van-e másik járható pálya, és ha igen, ez mibe kerül (pénzügyileg és társadalmi költségét tekintve), és mekkora az időigénye. E kérdés részletes vizsgálata és a tapasztalatok levonása különösen aktuális a magyar gazdaságpolitika számára, hiszen hasonló viták – nem kevés populista felhanggal – nálunk is folynak.

A váltás elkerülhetetlensége melletti érvek között megtalálhatók az alábbiak: a jüanra gyakorolt erőteljes nyomás csökkenti az árfolyam-versenyképességet; az emelkedő kínai bérköltségek, a szaporodó sztrájkok másfajta „modellt” követelnek meg; az erősödő nemzetközi (mindenekelőtt ázsiai) verseny kiszorítja a kínai termelést a meghatározó exportpiacokról; a jövőben esetlegesen erősödő protekcionista intézkedések is a kínai exportlehetőségek beszűkülése irányába hatnak.

Ugyanakkor a fenti aggályoknak ellentmondani látszanak a következők: a jüan árfolyama nem az egyedüli eleme a kínai versenyképességnek, még bőven vannak versenyképességi tartalékok. Az emelkedő bérek (a fejlettebb kínai régiókban) nem vezetnek külföldre való kitelepedéshez, hanem kifejezetten a belső kínai tartományok kerülnek előtérbe, ahol bőven van olcsó és szabad munkaerő. Ellentmondásos adatok állnak rendelkezésre a termelékenységi (és profit-) tartalékokról, de ezek a kielégződő nemzetközi versenyben nem elhanyagolhatók (még ha a korábbiakhoz képest sze-

rényebbnek is tűnnek). A humán tőke páratlan fejlesztése (évi hétmillió felsőfokú végzettségű jelenik meg a kínai munkaerőpiacon) jó lehetőséget kínál a magasabb hozzáadott értékű termelés nemzetközi versenyképességének biztosításához vagy fenntartásához. Az infrastruktúra fejlettsége (részben a válság során fokozott beruházások eredményeként) egyértelmű versenyelőny a Kínán belüli termelés folytatására vagy földrajzi áthelyezésére (ellentétben az indiai infrastruktúrával). A foglalkoztatottság alapvető politikai és stabilitási kritérium Kínában, ezért semmiféle radikális piacváltás nem képzelhető el, ami ezt a kényes munkaerő-piaci egyensúlyt akár időlegesen is megbonthatná. Az elmúlt években erőteljesen nőtt a kínai kis- és középvállalatok nemzetköziesedése, akár közvetetten (a Kínában működő transznacionális vállalatokhoz kötődve), akár közvetlenül, saját exportot fejlesztve. Egyelőre a demográfiai tényezők (stagnáló lélekszám, az egy gyermekes családok jelentős növekedése) sem szólnak az exportorientációs pálya elhagyása mellett, mivel változatlanul hatalmas a munkaerő-tartalék.

Azt is figyelembe kell venni, hogy a belső keresletélénkítésnek még Kínában is vannak korlátjai: a lakosság példátlanul magas megtakarítási hajlandósága/kényszere; a szociális háló kiépíthetlensége, amikor éppen ez a magas magán-megtakarítás jelent védernyőt több százmilliónyi családnak (a kormányzat törekvése a szociális háló kiépítésére megkezdődött, de ennek a tényleges eredményei, még inkább a takarékosági tudatban megjelenő pozitív következményei csak időbeli megkésettiséggel vezetnek lényegi magatartásbeli és makrogazdasági változásokhoz). Érdekes módon, senki nem kérdezte meg az exportorientált „modell” vezető képviselőit, nevezetesen a transz-

nacionális vállalatokat. Vajon mi az ő érdekük? Hajlandók lennének-e az exportorientált termelést felcserélni a kínai piacra való termeléssel, és ha igen, ennek milyen költségei lennének (strukturális váltás, új technológia, új beruházások, foglalkoztatáspolitikák stb.)?

Az előbbiek alapján a következő időszakot a kínai gazdaságpolitikában kettős pálya fogja jellemezni. Jelentősen fog növekedni az import, ami a gyorsan bővülő kínai keresletet elégíti ki, miközben nem csökken az export (ezt jó lenne, ha az európai és amerikai „álmódosók” is figyelembe vennék). Az exportorientáció a legtöbb esetben nem vagy csak fokozatosan váltható át a belső keresletet előnyben részesítő termelési struktúrává. A váltásban kulcsszerepet játszik a lakosság hagyományosan igen erős megtakarítási hajlamának változása, a megtakarítás egyre nagyobb részének – az egyéni pénzügyi biztonság feladása nélküli – áttérése a fogyasztásra. A nemzetközileg már most versenyképes vagy a közeljövőben azzá váló kínai kkv-k egy része semmilyen körülmények között nem lesz visszaterelhető a belső piacra. Ellentétben az amerikai vagy az európai vállalati filozófiával, a kínai mentalitás alapja az, hogy nem a vállalati profit, hanem a „nemzeti érdek” a meghatározó döntési-értékelési kritérium. Az exportorientáció fenntartása messzemenően egybevág az újonnan meghirdetett kínai stratégiával, amely szerint a XXI. század meghatározó versenyképességi elemei a stabil intézményrendszer és a világos és gyors döntéshozatal lesznek. Márpedig ezekről az előnyökről (amelyeket Peking az USA-val és az EU-val szemben is ma már egyre világosabban hangoztat) Kína nem lesz hajlandó lemondani, hiszen ezek világméreteiben éppen az exportorientált „modell” fenntartásával és továbbfejlesztésével terjeszthetők.