

Inotai András: Gondolatok a magyar gazdasági stratégia saroktényezőiről a globális válság tükrében

(2010. október 12.)

A 2008 utolsó negyedében kibontakozott, majd 2009-ben teljes erővel ható globális pénzügyi és makrogazdasági válság alapvető sajátossága, hogy 1945 után gyakorlatilag első alkalommal a fejlett világból indult ki, a második világháború utáni legjelentősebb GDP-visszaesést idézte elő, és ami a legfontosabb, 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.

Ebből a – pillanatnyi – helyzetből néhány „szakértő” azt a következtetést vonta le, hogy a jövőben az export nem lesz a növekedés motorja. Tehát át kell állni a belső piaci kereslet élénkítésére, bár-

mekkora 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 populisták 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 populisták érvelés esetében – anélkül, hogy bármit is mondanának arról, hogy helyette mit lehetne jobban, hatékonyabban és főleg fenntarthatóan növekvő életszínvonal mellett tenni.

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 adópozíciója 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.

Előbbiekből következik, hogy (1) csökkenteni 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”). (2) Változtatni kell az exportszerkezeten, mert túlságosan konjunktúrafüggő (ami egyébként igaz, jármű, elektronika, gépek, optika stb.). (3) Korlátozni (esetenként „elzavarni”) kell a külföldi cégeket, miközben állami támogatásban kell részesíteni a mindeddig versenyképtelen „magyar” vállalatokat.

A fenti populista „érvelés” alapvető problémája, mint minden hasonló töről fakadó gondolatmeneté, hogy nem válaszolja meg a következőket: 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 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 társadalompolitiká-

ban érvényt is kellene szereznie az éppen adott kormánynak.

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 (koraérett 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 egyensúlyrontó 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 uniós 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 tagál-

lamra (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. A továbblépés nem a szerkezet visszafejlesztése, hanem továbbépítése, a hazai hozzáadott érték növelése, a külföldről importált technológia és vezetési ismeretek beépítése egyre több magyarországi 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 szembeállítására 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 értékteremtésben” is. Vagyis a megoldás nem a két szektor mesterséges – és ismételten populista érvelésen alapuló – szétválasztása, hanem minden, az állami gazdaságpolitika eszközeivel lehetséges kezelése. 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 korábban indulva). Ez a „regionális expanzió” azonban egyre 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 melyik cég hajlandó lényegi változtatást végrehajtani, ha egész eddig sikeres volt. Ellenkezőleg, a status quo fenntartására, azaz a potenciális verseny-

társak 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.

Mindebből világosan levezethető, mit érdemes és mit nem szabad(na) támogatnia az aktuális magyar kormánynak, politikának és gazdaságpolitikának. 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 árú, minőségű és szállítási határidejű hazai beszállításokkal kiváltani. Szintén támogatásra érdemesek azok a cégek, amelyeknek termelése, szolgáltatása alkalmas arra, hogy visszaszorítsa a magyar piacról a külföldi versenyt, természetesen ismételten 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 alkalmazkodóképességének és a társadalmi tudat jövőorientáltságának aligha túlhangsúlyozható erősítése).

A gazdasági válság azon periódusa, amikor a GDP visszaesését a külkereske-

delem „összeomlása” kísérte, véget ért. Bár a GDP növekedése a legtöbb fejlett országban még alig mérhető, és az élénkülés meglehetősen ingoványos talajon áll, egyértelmű tendencia, hogy az újraélénkülés ismét a külkereskedelem dinamikájából, nem pedig a belső piaci kereslet (mesterséges) 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 visszatérhetünk 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 trendről van szó. Ezért az exportorientált „modell” nemcsak hogy nem kárhoztandó, 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 amellet, 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 értékkülönböznek” a meghaladásán múlik.

VÁLOGATTA: KOVÁCS ANNAMÁRIA