

Inotai András

Válság után?

ÖSSZEFOGLALÓ: A gazdasági válság még nem ért véget, de az már látható, hogy a krízis nagy nyertesei a fejlődő, felzárkózó országok voltak. A magyar gazdaság nyitott, a nyitottság problémáját pedig úgy kell kezelni, hogy új piacokat szerez az ország, de azt is figyelembe kell venni, hogy a magyar export 70 százaléka az Európai Unióba irányul. A jelenleginél jóval hangsúlyosabban kell kezelni a multinacionális társaságokkal való együttműködést, és fontos annak meghatározása is, hogy miképp lehet emelni a hozzáadott értéket, illetve, hogy miképp lehet felszámolni a magyar gazdaság dualitását. Az uniós pénzeket exportfejlesztésre, a multinacionális hálózatokba való bekapcsolódásra, az import kiváltására és a versenyképesség növelésére kell fordítani.*

KULCSSZAVAK: gazdasági válság, versenyképesség, exportfejlesztés

JEL-KÓD: A11, E60

Miórt a címben a kérdőjel? Azért, mert ennek a válságnak legalább négy szakasza van, ami időbeli eltéréssel jelentkezett, jelentkezik ma is. Újabb hullámok sem kizárhatók, akár a korábbi szakaszok visszatérével, akár a még előttünk álló lehetséges válsághullámokat illetően. A válság első síkja a pénzügyi, a második a makrogazdasági, a harmadik a társadalmi, a negyedik a mentális. Min vagyunk túl? A pénzügyin, legalábbis annak első nagy hullámán bizonyosan. De azért mindenki tudja, hogy egyrészt jelentős számú buborék maradt a nemzetközi pénzügyi rendszerben, miközben újak is keletkeztek, nem utolsósorban a válságkezelés kapcsán. A makrogazdasági válság túlélését jelzi, hogy a

korábban kihasználatlan kapacitások egy része ismét termel és részese a 2010-ben megindult, de törekeny növekedésnek. Emellett azonban továbbra is maradtak kihasználatlan és versenyképesé aligha tehető kapacitások, amelyek lebontása – és optimista vélemények szerint sikeres szerkezeti átalakítása – a következő időszak feladata. Ez nemcsak a fizikai kapacitásokra vonatkozik, hanem és nem utolsósorban a munkaerőpiac egy részére is.

Hangsúlyozni kell, hogy a „visszatért növekedés” globális összehasonlításban meglehetősen vegyes képet mutat. Amíg a feltörekvő országok nagy része sikerrel, sőt jelentős további növekedéssel vészelte át a válságot, a fejlett világ gazdasági élénkülése jóval szerényebb. Különösen vonatkozik ez az Európai Unió legtöbb tagállamára. Nem egy EU-országban nemcsak igen lassú növekedésre lehet számítani, de akár további visszaesésre vagy elhúzódó stagnálásra is.

A válság harmadik síkjába sorolható társadalmi és munkaerő-piaci hatások éppen 2010–2012 között jelentkezhetnek teljes erővel.

Végül a negyedik síkon, a társadalmak mentális felkészültségében, válságtűrő és válságmegoldó képességében és készségében több or-

Levelezési e-cím: ainotai@vki.hu

* A cikk az Állami Számvevőszék 2011. május 26-i tudományos konferenciáján elhangzott előadás szerkesztett változata. Az akkori állapotokat és azok személyes megítélését tükrözi. Nem tartalmazza azonban az azóta bekövetkezett változásokat, legyenek ezek akár ennél frissebb globális vagy európai fejlemények, akár a részben ezekre kidolgozott vagy ajánlott gazdaságpolitikai döntések. Ugyanez vonatkozik a mellékletben közölt statisztikai adatbázisra.

számban is több mint nyugtalanító jelek tapasztalhatók. Ennek egyik megjelenési formája a több – főleg EU-s – tagállamban megfigyelhető lakossági befelé fordulás, ami éles ellentétben áll azokkal az alapvető tényekkel, amelyek az adott gazdaság nyitottságából, nemzetközi beágyazottságából következnek. Éppen ez a helyzet tette lehetővé, hogy a válságot követően visszatértek a pozitív gazdasági, növekedési folyamatok, és egyelőre igen szerény volt a válság negatív jóléti hatása. Messze nemcsak gazdasági megfontolások alapján nyugtalanító jelenség a szolidaritás hiánya vagy érzékelhető gyengülése mind az egyes országok társadalmán belül, mind pedig az európai integrációt alkotó országok között. Érezhetően erősödött a kirekesztési hajlam, teret nyert a populizmus és a gazdasági realitásokat figyelmen kívül hagyó, rövid távú, rendkívül káros és költséges következményeket érlelő demagógia. Pozitívumnak tekinthető, hogy az utóbbi folyamatok egyelőre – a legtöbb EU-tagállamban – nagyrészt ellenőrizhető keretek között maradtak.

E rövid bevezető után három kérdésről szeretnék beszélni: a világgazdasági folyamatokról, az Európai Unióról és néhány gondolatot fogalmazok meg a magyar gazdaság helyzetéről és teendőiről.

VILÁGGAZDASÁGI FOLYAMATOK A VÁLSÁGKEZELÉS TÜKRÉBEN

Kiemelendő, hogy az egyes országokban részben igen eltérő eszközökkel folytatott válságkezelés zajlott 2008 és 2010 között – már ahol egyáltalán a válságkezeléshez rendelkezésre álltak az eszközök. Az egyéves jelentős GDP-visszaesést produkáló válságot követően a világgazdaság vezető országaiban egyértelmű, de eltérő ütemű élénkülés tapasztalható, miközben maradtak kérdőjelek és pénzügyi buborékok. Sokan ilyennek tartják a kínai ingatlanpiacot (bár annak szerkezete alapvetően el-

tér a spanyol, ír vagy amerikai esettől), az eurózóna jövőjét vagy az amerikai költségvetési deficit és a jelenlegi eladósodottság kezelhetőségét.

Örvendetes, hogy a világkereskedelem – a páratlan visszaesést követő páratlan dinamika eredményeként – egy év alatt (2010) gyakorlatilag visszatért a válság előtti (2008) szintre. Vannak pozitív jelek a foglalkoztatásban, mégha időbeli késéssel is. A mentális következményekről – részben mert nem az én szakterületem, részben mert a következő évek „válságterméke” lesz/lehet – itt nem kívánok beszélni (ettől azonban nem kevésbé fontos a kezelésükre való megfelelő felkészülés valamennyi országban, nem utolsósorban Európában).

Ha azt nézzük, hogy 2009-ben a válság milyen mély volt és a gazdaság teljesítménye (GDP) hány év alatt hozható vissza a válság előtti szintre, igen eltérő kép tárul elénk. Néhány országban nem is volt válság abból a szempontból, hogy a növekedés üteme, ha átmenetileg meg is tört (lásd Kína), messze a pozitív tartományban maradt. Érdekesebb annak vizsgálata, milyen gyorsan tudnak az egyes vezető gazdaságok kilábalni a válságból. A GDP-növekedés alapján (ami természetesen messze nem az egyetlen és osztatlanul elismert kritérium) az Egyesült Államok társadalmi terméke már 2010-ben visszatért a 2008. évi szintre, akárcsak Törökorszáé. Ugyanakkor az EU-27 esetében erre – előrejelzések szerint – három évre van szükség, vagyis a 2008. évi gazdasági teljesítményt csak a 2010 és 2012 közötti három év növekedése tudja visszaállítani, tekintettel a 2009. évi válság mélységére és az utána elindult növekedés lassúságára. Emellett az EU-27 tagállama igen eltérő képet mutat. Lengyelországban egyáltalán nem volt negatív növekedés a válság évében sem, utána pedig ismételt jelentős élénkülés következett be. Ezzel szemben az Európai Unió hat államában kettő év, további hat országában három év kell a válság előtti GDP eléréséhez. Ezen túlmenően van

tíz olyan európai uniós ország, ahol több mint három évre van szükség ahhoz, hogy – az IMF előrejelzése szerint – vissza lehessen térni a 2008. évi szintre. Nem meglepő, hogy idetartoznak a válságot leginkább megsínylelt balti országok, az eurózóna közismert „beteg emberei”, de Olaszország, az új tagállamok közül Románia és Szlovénia, valamint a közeli csatlakozásra váró Horvátország. Magyarország – megfelelő és fenntartható gazdaságpolitika mellett – 3 év alatt, vagyis 2012-re juthat vissza a 2008. évi szintre (lásd 1. táblázat).

Ellentétben az előző két évtized – nagyrészt enyhe és nem világméretű – recesszióival, most a világkereskedelem volt az, ami gyakorlatilag összeomlott. A korábbi visszaesések során a nemzetközi kereskedelem bizonyult az „enyhítő tényezőnek”, amely általában mérsékelni tudta a válság mélységét. Ezzel szemben 2009-ben a fejlett világ GDP-je 3,4, az EU-27 esetében pedig 4,1 százalékkal csökkent, amihez a külkereskedelem mintegy 20 százalékos „összeomlással járult hozzá”. Sőt, voltak országok, ahol ennél is nagyobb mértékben esett vissza az export (és még inkább az import). Ebben a helyzetben felvetődött az a gondolat, hogy tartható-e az exportra épített gazdasági növekedés, amely évtizedeken át jellemezte a sikeresen felzárkózó országokat, beleértve a rendszer- és piacváltást végrehajtott közép- és kelet-európai országok nagy többségét, de amelyre valójában három évtizede épül a sikeresnek tartott kínai „modell” is. Vagy elkerülhetetlen a „modellváltás”, vagyis a fenntartható növekedés szempontjából át kellene térni az exportvezérlésről a belső kereslet által indukált növekedésre.

Mielőtt a válságkezelés tényeire kitérnék, két dolgot fontosnak tartok leszögezni. Egyrészt: éppen a nemzetgazdaságok közötti igen erős interdependencia, amely az elmúlt évtizedekben – nem utolsósorban a transznacionális vállalatok globális hálózatának kiépülése alapján – létrejött a világ gazdaságban, minden országot

megakadályozott abban, hogy az 1929–1933-as nagy válságban gyakorolt és az akkori válságot elmélyített nemzeti kereskedelmi protekcionizmus mellett döntsön. Nem lehetetlen, hogy számos ország politikai-gazdasági vezetésében éppen a 2009. évi válság tudatosította azt a tényt, hogy a kialakult kölcsönös függőségi rendszerből nem lehet hatalmas költségek nélkül kilépni, mert minden egyéni kezdeményezés igen súlyos és azonnali piacdiktált retorziókkal jár. Ez természetesen nem jelenti azt, hogy ne lettek volna bizonyos területeken protekcionista törekvések. Volt ilyen az iparpolitikában, a nemzetközi pénzügyekben, elvétve a kereskedelemben is, de mindenekelőtt a gazdaságpolitikában, ha az EU-tagállamok válságkezelésének első szakaszát tekintjük. Nem kétséges, hogy a válság gyors kezelése és a növekedés újraindulása is hozzájárult ahhoz, hogy a világkereskedelmet veszélyeztető és annak további súlyos visszaesését kiváltó protekcionista intézkedésekre nem került sor. Éppen az ellenkezője következett be: 2010-ben (2009-hez képest) példátlanul gyors fellendülést mutatott a világkereskedelem, vagyis ismét az export vált a gyors, bár sok esetben még törekeny növekedés hajtóerejévé. A statisztikára hivatkozva: az előző évhez képest 2009-ben 23 százalékkal csökkent a világgexport, 2010-ben pedig – ugyancsak az előző évhez képest – 22 százalékkal nőtt, tehát gyakorlatilag visszaállt a válság előtti szintre. Az Európai Unió kivitele 2010-ben a 2008. évi szint 97 százalékát tette ki. Ezen belül kilenc európai uniós országban az export 2010-ben meghaladta a 2008-as szintet és Magyarországon is erősen megközelítette azt (98,4 százalék). Lényeges különbség (elmaradás a 2008. évi szinttől) csak néhány ország esetében mutatható ki, de igen eltérő okok miatt. Görögország és Olaszország hosszabb ideje szerkezeti problémákkal küzd, amelyeket az euróövezeti tagság felerősített (nem lehet leértékelni), ugyanakkor egészen más – és külön elemzendő okokra – vezethető vissza az export

REÁL-GDP-NÖVEKEDÉS (%-BAN) ÉS A VÁLSÁG ELŐTTI SZINTEHÉZ VALÓ VISSZATÉRÉS ÉVEI
(2008=100)

Ország	2009	2010/2009*	2011/2009*	2012/2009*	Évek száma
Világ	-0,5	104,5			1
Fejlett gazdaságok	-3,4		101,9		2
Feltörekvő és fejlődő gazdaságok	2,7				0
USA	-2,6	100,1			1
Japán	-6,3			100,8	3
Kína	9,2				0
Európa	-4,5		100,1		2
EU-27	-4,1			101,5	3
Euróövezet	-4,1			100,9	3
• Ausztria	-3,9		101,2	2	
• Belgium	-2,7		101,3		2
• Észtország	-13,9			(95,1)	több
• Finnország	-8,2			100,0	3
• Franciaország	-2,5		100,5		2
• Németország	-4,7		101,1		2
• Görögország	-2,0			(91,8)	több
• Írország	-7,6			(93,7)	több
• Olaszország	-5,2			(98,4)	több
• Hollandia	-3,9			100,7	3
• Portugália	-2,5			(96,9)	több
• Szlovákia	-4,8		102,8		2
• Szlovénia	-8,1			(97,1)	több
• Spanyolország	-3,7			(98,5)	több
• Cseh Köztársaság	-4,1			102,7	3
• Dánia	-5,2			100,7	3
• Svédország	-5,3		103,7		2
• Egyesült Királyság	-4,9			100,2	3
• Bulgária	-5,5			100,9	3
• Magyarország	-6,7			(99,8)	éppen
• Lettország	-18,0			(87,8)	több
• Litvánia	-14,7			(93,8)	több
• Lengyelország	1,7				0
• Románia	-7,1			(97,2)	több
• Horvátország	-5,8			(95,8)	több
• Szerbia	-3,1		101,6		2
• Törökország	-4,7	103,1			1
• Oroszország	-7,8		100,5		2
• Ukrajna	-14,8			(97,3)	több

* bázisév 2009 (=100)

Forrás: Nemzetközi Valutaalap, World Economic Outlook, 2011. május, valamint saját számítások

lassú növekedése Dániában, mindenekelőtt pedig Finnországban. Ezzel szemben az euróövezet gyenge tagjának tartott Írország nemzetközi versenyképességét ismételten bizonyítja, hogy kivitele 2010-ben közel 5 százalékkal haladta meg a 2008. évit, és a 2009-es válság is a legkevésbé érintette ennek az alapvetően exportorientált országnak az exportját (lásd 2. táblázat).

A világgazdasági válság egyértelmű nyertese a felzárkózó (*emerging*) fejlődő országok egy csoportja. Ez a folyamat már jóval korábban elkezdődött, de a súlypont- és (statisztikai) pozícióváltást éppen a globális válság tette nyilvánvalóvá a világgazdaság szereplői számára. A fejlődő, vagyis a fejlett gazdaságokat nem, de a

feltörekvőket tartalmazó országcsoport részese a világtermelésben (a GDP előállításában) 2010-ben 1 százalékponttal meghaladta a fejlett országok termelését. Ez az eltolódás a következő évtizedben folytatódik a fejlődő csoport javára, és 2020-ban már 40–60-os arány jöhet létre a fejlettek és a fejlődők között. Nem kevésbé fontos, hogy vásárlóerő-paritáson mérve Kína lehet 2020-ra a világ vezető gazdasága (2010-ben árfolyamparitáson előzte meg Japánt, és foglalta el a második helyet az USA mögött), Latin-Amerika és India összesített GDP-je pedig meghaladja mind az USA-ét, mind az EU-ét (lásd 3. táblázat). Ebből az is következik, hogy a fejlődő országok (természetesen messze nem valamennyi, hanem dön-

2. táblázat

VÁLSÁG ÉS AZ EXPORT HELYREÁLLÁSA

Ország	Milliárd euró			Változás 2010/2008*
	2008	2009	2010	
EU-27	4 010,3	3 293,9	3 887,4	96,9
Belgium	323,3	265,2	310,9	96,2
Bulgária	15,3	11,7	15,6	102,0
Cseh Köztársaság	99,4	81,0	100,3	100,9
Dánia	79,5	67,3	73,6	92,6
Németország	993,9	803,0	957,1	96,3
Észtország	8,4	6,5	8,8	104,8
Írország	84,5	83,1	88,4	104,6
Görögország	17,2	14,7	15,8	91,9
Spanyolország	182,4	163,0	185,3	101,6
Franciaország	411,7	347,4	393,0	95,5
Olaszország	365,8	291,7	337,9	92,4
Magyarország	73,2	59,5	72,0	98,4
Hollandia	430,4	357,0	432,1	100,4
Ausztria	123,0	98,2	115,0	93,5
Lengyelország	114,3	97,9	117,5	102,8
Portugália	38,0	31,8	36,8	96,8
Románia	33,6	29,1	37,3	111,0
Szlovénia	23,2	18,8	22,2	95,7
Szlovákia	48,2	40,2	49,2	102,1
Finnország	65,5	45,1	52,4	80,0
Svédország	124,6	93,9	119,7	96,1
Egyesült Királyság	311,7	253,0	306,1	98,2

Forrás: Nemzetközi Valutaalap, World Economic Outlook, 2011. május, valamint saját számítások

NÖVEKEDÉS ÉS A GLOBÁLIS GAZDASÁGI HATALOM EGYENSÚLYÁNAK ELMOZDULÁSA

Régió vagy ország	A világ teljesítmények megoszlása		Növekedés		Hozzájárulás a világ GDP-növekedéséhez		
	2010	2020	2010–2015*	2015–2020*	2000–2010	2010–2015	2015–2020
Fejlett gazdaságok	49,6	39,4	1,8	2,2	0,9	0,9	0,9
• USA	18,2	14,9	2,1	2,3			
• EU-15	17,6	13,3	1,3	1,7			
• Japán	5,7	4,2	1,0	1,3			
• egyéb	8,1	7,0	2,9	2,7			
Feltörekvő és fejlődő gazdaságok	50,4	60,0	6,3	6,3	2,8	3,3	3,6
• Kína	16,2	23,9	9,1	7,9			
• India	5,3	8,0	8,3	9,1			
• egyéb Ázsia	5,1	5,7	5,1	6,0			
• Latin-Amerika	7,9	7,6	4,0	3,8			
• Közel-Kelet	4,1	4,3	4,4	5,3			
Afrika	3,1	3,4	4,8	5,9			
Közép-Kelet-Európa	4,2	3,7	3,5	3,0			
Oroszország, stb.	4,5	4,0	3,2	3,1			

* átlagos éves növekedés

Forrás: The Conference Board. Global Economic Outlook 2011. <http://www.conference-board.org/data/globaloutlook.cfm>

tően a feltörekvő országok magas dinamikájára építve) egyre nagyobb részét fogják képviselni a globális GDP-növekménynek. Előrejelzések szerint ez az arány 2020-ig 70–75 százalékra duzzadhat.

A világgazdaság rövid és középtávú fejlődésének egyik bizonytalan, sokak szerint nyugtalanító fejleménye a válságkezelés után megjelent nyersanyag- és élelmiszerár-növekedés. Ebben számos tényező játszik szerepet, ami a jövőre nézve akár komoly és elhúzódó inflációs veszélyt is rejt. Egyrészt tagadhatatlan a kereslet élénkülése a gazdasági növekedés visszatértét követően. Másrészt továbbra is igen erőteljes nyersanyag-, energia- és élelmiszerigénnyel lépnek fel a gyorsan fejlődő, feltörekvő országok. Harmadrészt nem hagyható figyelmen kívül, hogy számos országban, ahol a lakosság (nem csekély részének) jövedelme érezhetően emelkedik, nemcsak a lakossági fogyasztás volumene, hanem annak szerkezete is alapvető változáson megy át. Ha százmillió kínai nem-

csak zöldséget eszik és teát iszik, hanem elkezd baromfihúst is fogyasztani, annak óriási kihatása van a globális mezőgazdasági keresletre és természetesen az árakra is. Negyedszer: a még mindig példátlanul alacsony jegybanki (betéti) kamatok mellett, valamint a bizonytalan nemzetközi pénzügyi helyzetben jelentős megtakarítások (nem kevésbé spekulációs tőkék) áramlanak az árutőzsdékre. Ez is természetesen felfelé mozgatja a nyersanyag- és élelmiszerárakat. Végül, de nem utolsósorban az élelmiszer-termelő terület nagyságát befolyásolják az alternatív energiahordozók termelését ösztönző programok, egyes környezetvédelmi megfontolások vagy a génmódosított termékekhez köthető technológiai újítások. Mindez világosan mutatja, hogy minden gazdasági intézkedésnek, még az adott időpontban lehető legszükségesebbnek vagy legésszerűbbnek is nemcsak pozitív következményei vannak, hanem negatív hozadéka (vagy hordaléka) is. Vagyis az átfogó (interdiszciplináris) és a hosszabb távú követke-

ményeket is vizsgáló hatáselemzések jelentősége egyértelműen felértékelődik. Ezzel kapcsolatban az sem érdektelen, hogy a politikusoknak és a társadalom nagy részének (egészenek?) is meg kell tanulnia azt az alapvető leckét, hogy nincsenek haszonmaximalizáló, csak haszonoptimalizáló döntések, amelyeknek költségei is vannak. Vagyis nem lehet minden területen üdvöztető és mindenkit boldogító populista gyakorlatot folytatni, mert ez nagyon gyorsan visszaüt, miközben pótlólagos költségekkel és a tartós leszakadás veszélyével terheli meg a társadalmakat.

Utolsó megjegyzésem a világgazdasági folyamatokról. A válság tulajdonképpen elfedte, hogy a rövid és a hosszú távú fejlődési tényezők és fejlődési pályák az elmúlt években gyorsított ütemben kezdtek szétválni. A válságkezelés háttérbe szorított számos hosszú távú alapkérdést, amelyek azonban nem kerültek le a kulcsfontosságú világgazdasági kihívások napirendjéről, és jövőnk szempontjából egyre sürgetőbb (és megnyugtató?) válaszra várnak. Számomra néha érthetetlen, hogy – világviszonylatban – a közgazdászok és a politikusok nagy része késhegyre menő vitákat tud folytatni arról, hogy 2 vagy 2,1 százalékkal fog-e nőni a jövő évi GDP, és 4,2 vagy 4,4 százalék lesz-e az infláció. Miközben egyáltalán nem foglalkoznak olyan témákkal, amelyek statisztikailag is egyértelműen alátámaszthatók és jövőnket jóval nagyobb mértékben befolyásolják, mint az adott évi növekedés, költségvetési deficit, infláció, munkanélküliség, folyó fizetési mérleg, és még sorolhatnám. A lényeges demográfiai, oktatási, egészségügyi, munkaerő-piaci folyamatok ugyanis nagy valószínűséggel 15–20 évre előrejelezhetők, kezelésük pedig ma, nem pedig az adott területen kitört (természetesen „előre nem látott”!) válság idején követel meg megfelelő gazdaság- és társadalompolitikát. Csak példaként: mindenki, aki ma Magyarországon vagy a világon megszületett, (legkétsőbb) 20 év múlva belép a munkaerőpiacra. Aki

ma 45 éves, az 20–25 év múlva nyugdíjas lesz, aminek nemcsak munkaerő-piaci hatásai, valamint nyugdíjpénztári, de egyre inkább egészségügyi többletköltségei is vannak. Több mint érdekes, hogy ezekkel a témákkal a (gazdaság)politikai döntéshozók alig vagy csak nagyon felszínesen foglalkoznak. Hasonló hosszabb távú kihívás a klímaváltozás és annak lehetséges következményei. Ennek a területnek nem vagyok szakembere, csak követem a nemzetközi vitát arról, mi az, amivel a Föld lakói hozzájárultak ehhez a problémához, és mi az, ami rajtunk kívül, a bennünket közvetlenül körülvevő világegyetemben zajlik. Annyi bizonyos azonban, hogy mindenre, amire csak tudunk, fel kell készülnünk, és legalább a károkat kell korlátozni, nem pedig a további károkozást engedni. De idetartozik egy, a következő években – akár fejlettségi szintkülönbség nélkül is – számos országban feszítő(vé váló) társadalmi kihívás. Több tényező szól amellett, hogy az úgynevezett „társadalmi bomba” hamarabb „felrobbanhat”, mint a 15–30 éves intervallumra előrejelzett környezeti. Miért gondolom ezt? Egyrészt, mert a válság társadalmi-mentális következményei késéssel jelennek meg, esetenként akkor, amikor már mindenki (főleg a politikusok és a gazdasági döntéshozók) úgy gondolja(k), hogy túl vagyunk rajta, kiváló növekedési ütemeket tudunk már produkálni, legalábbis statisztikailag. Másrészt azért, mert egyre nagyobb a távolság a politikai és a gazdasági racionalitás között. A politikai racionalitás – demokratikus körülmények között – négy évre vonatkozik. Ugyanis minden politikus viselkedése akkor racionális (bár sok esetben messze nem morális), ha a következő ciklusra újra tudja magát választani. A gazdasági és politikai racionalitás addig van szinkronban, amíg a gazdaságban rövid távú döntésekre épülő és ellenőrizhető folyamatok zajlanak, a politikai ciklus idején felmerülő problémák kezelhetők, a hibák javíthatók anélkül, hogy kétséges lenne az adott politikai „elit” újraválasztása. A való-

ság azonban az, hogy a XXI. század elejére – mind globális, mind nemzetgazdasági szinten – olyan kihívások jelentek meg, amelyek kezelési-megoldási időigénye nyolc, tíz vagy tizenöt év (vagy annál is több). Tehát a gazdasági racionalitás(nak) egész más pályán (kell) mozog(nia), mint a politikainak. Ezt a dilemmát egyelőre sehol sem sikerült megfelelő módon megválaszolni. Mindenütt a világban, de nem utolsósorban Európában, a sikeres válasz alapfeltétele nemcsak a döntéshozók értékvalasztása és a mainál hosszabb távú felelősségvállalása, hanem az adott társadalmak tudatos felkészítése is az egyre erősödő kihívásokra. Nem szerves része ennek a cikknek arra kitérni, hogy ebben a folyamatban kinek milyen a felelőssége (és már eddig is milyen és mekkora volt).

A VÁLSÁGKEZELÉS KÖVETKEZMÉNYEI AZ EURÓPAI UNIÓBAN

Bevezető, de alapvető megjegyzésként: lehet és számos területen jogos is kritikával illetni az Európai Uniót, ahogy erre a továbbiakban egyes területeken sort keríttek. De nem lehet figyelmen kívül hagyni, hogy Magyarország az EU tagja, és – mint erősen külgazdaságfüggő ország – mozgásterét alapvetően ez az integráció határozza meg. 2010-ben minden – egyébként sikeres – EU-n kívüli piacbővítő kezdeményezés mellett a magyar export 77 százaléka irányult az unióba, és onnan származott a Magyarországon működő nemzetközi tőke túlnyomó hányada is. Vagyis nem az unióval szemben kell(ene) magyar gazdaságpolitikát (sőt általános politikát) megfogalmazni, hanem az unió tagjaként célszerű kihasználnunk a tagságból és az európai integráció globális szerepéből, befolyásából adódó lehetőségeket.

Az európai valóságot, mindenekelőtt pedig a legutóbbi két év válságkezelését (uniós és eurózónaszinten egyaránt) jól írja le az a jellemzés, amely szerint mind az integráció, mind

a legtöbb tagállam a „lehetetlentől az elkerülhetetlen” felé mozgó pályán halad. Vagyis a válság mindenkit rádöbbsített arra, hogy ami a válság előtt még elképzelhetetlennek tűnt, az mára kényszerítő valósággá vált. Ezért a koordinációnak olyan minőségileg magasabb fokát kell megvalósítani, ami erőteljesen csorbítja a klaszikus nemzetállami kompetenciákat. Ugyanakkor a gazdasági kormányzás és a hozzátartozó eszköztár, nem is beszélve az eurózóna fenntartására vonatkozó jogi-gazdasági-intézményi-pénzügyi mérföldkövek lerakásáról, világosan jelzi, hogy az integráció fenntartása érdekében a legtöbb ország korábban elképzelhetetlen kompromisszumokra hajlandó (kényszerül). Ugyanis világos, hogy minden ellenkező lépés magának az integrációnak a létét kérdőjelezné meg, beláthatatlan gazdasági és politikai következményekkel. Az természetesen, hogy a minőségi ugrás elkerülhetetlenségét a legtöbben felismerték, még nem egyértelmű útmutató arra nézve, hogy milyen irányba – és nem utolsósorban milyen sebességgel – halad tovább az integrációs folyamat. Ez a következő időszak, inkább hónapok, mint évek kérdése és kihívása.

Az Európai Unió jelenlegi (válság utáni?) helyzetét úgy jellemezném, hogy most „a válságkezelés költségeinek kezelése” (*management of the costs of crisis management*) van napirenden. Itt tart az Európai Unió pillanatnyilag. Se nem előrébb, se nem hátrább. A válságkezelés kapcsán a legtöbb tagállam – nem utolsósorban az eurózóna tagjai – jelentős költségvetési hiányt termeltek, hiszen ez nélkülözhetetlennek látszott a válság legégetőbb problémáinak enyhítésére vagy akár kezelésére. Az EU-27 költségvetési deficitje a 2008. évi 2,4 százalékról, ami uniós szinten alatta maradt a 3 százalékos maastrichti kritériumnak, 2009-re 6,8-ra ugrott, 2010-ben pedig 6,4 százalék volt. 2010-ben három tagállam deficitje haladta meg a GDP-arányos 10 százalékot, és további 10 országé volt az 5–10 százalékos tartományban. A 4,2 százalékos magyar költségvetési

deficit a hetedik legjobb volt, de láthatóan még mindig elfogadhatatlanul magas, hiszen az országgal szembeni túlzottdeficit-eljárás érvényben maradt.

Ennél is súlyosabb probléma a tagállamok egyre jelentősebb eladósodása (*public debt*), amely mindenekelőtt az eurózóna tagállamaiban haladja meg – esetenként jelentősen – a 60 százalékos maastrichti küszöbértéket. A magyar 80

százalék önmagában magas és nem tartható, de a negatív európai uniós rangsorban „csak” a 8. helyen áll. 2010-ben többek között olyan országok GDP-arányos államadósága volt magasabb a magyarénél, mint Németországé és Franciaországé, nem beszélve Görögországról, Olaszországról, ami egészen külön kategória, vagy akár Portugáliáról, Írországról és Belgiumról (*lásd 4. táblázat*). Alapvető kérdés, hogyan lehet a költ-

4. táblázat

EGYES EU-TAGORSZÁGOK KÖLTSÉGVETÉSI HIÁNYA ÉS ÁLLAMADÓSÁGA: TÉNYEK (2008–2010) ÉS KILÁTÁSOK (2011–2012)

Ország	Költségvetési hiány					Államadósság		
	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2010	2012
EU-27	-2,4	-6,8	-6,4	-4,7	-3,8	62,3	80,2	83,3
Euróövezet	-2,0	-6,3	-6,0	-4,3	-3,5	69,9	85,4	88,5
Belgium	-1,3	-5,9	-4,1	-3,7	-4,2	89,6	96,8	97,5
Bulgária	+1,7	-4,7	-3,2	-2,7	-1,6	13,7	16,2	18,6
Cseh Köztársaság	-2,7	-5,9	-4,7	-4,4	-4,1	30,0	38,5	42,9
Dánia	+3,2	-2,7	-2,7	-4,1	-3,2	34,5	43,6	47,1
Németország	+0,1	-3,0	-3,3	-2,0	-1,2	66,3	83,2	81,1
Észtország	-2,8	-1,7	+0,1	-0,6	-2,4	4,6	6,6	6,9
Írország	-7,3	-14,3	-32,4	-10,5	-8,8	44,4	96,2	117,9
Görögország	-9,8	-15,4	-10,5	-9,5	-9,3	110,7	142,8	166,1
Spanyolország	-4,2	-11,1	-9,2	-6,3	-5,3	39,8	60,1	71,0
Franciaország	-3,3	-7,5	-7,0	-5,8	-5,3	67,7	81,7	86,8
Olaszország	-2,7	-5,4	-4,6	-4,0	-3,2	106,3	119,0	119,8
Lettország	-4,2	-9,7	-7,7	-4,5	-3,8	19,7	44,7	49,4
Litvánia	-3,3	-9,5	-7,1	-5,5	-4,8	15,6	38,2	43,6
Magyarország	-3,7	-4,5	-4,2	+1,6	-3,3	72,3	80,2	72,7
Hollandia	+0,6	-5,5	-5,4	-3,7	-2,3	58,2	62,7	64,0
Ausztria	-0,9	-4,1	-4,6	-3,7	-3,3	63,8	72,3	75,4
Lengyelország	-3,7	-7,3	-7,9	-5,8	-3,6	47,1	55,0	55,1
Portugália	-3,5	-10,1	-9,1	-5,9	-4,5	71,6	93,0	107,4
Románia	-5,7	-8,5	-6,4	-4,7	-3,6	13,4	30,8	34,8
Szlovénia	-1,8	-6,0	-5,6	-5,8	-5,0	21,9	38,0	46,0
Szlovák Köztársaság	-2,1	-8,0	-7,9	-5,1	-4,6	27,8	41,0	46,8
Finnország	+4,2	-2,6	-2,5	-1,0	-0,7	34,1	48,4	52,2
Svédország	+2,2	-0,7	-0,0	+0,9	+2,0	38,8	39,8	33,4
Egyesült Királyság	-5,0	-11,4	-10,4	-8,6	-7,0	54,4	80,0	87,9
Az alábbiakhoz viszonyítva:								
USA	-6,2	-11,2	-11,2	-10,0	-8,6	71,5	92,0	102,4
Japán	-2,2	-8,7	-9,3	-9,7	-9,8	195,0	223,1	242,1

Forrás: European Economic Forecast, 2011 tavasz

ségvetési hiányt a GDP 3 százaléka alá szorítani a következő években. Még fontosabb azonban: hogyan lehet a magas államadósságot fenntartható formában és a nemzetközi pénzpiacok számára is hiteles módon csökkenteni a mai igen magas arányról – természetesen messze nem néhány év alatt a 60 százalékos maastrichti szintre, mert ennek katasztrofális gazdasági és társadalmi következményei lennének. Nem véletlen, hogy az Európai Bizottság javaslata a 60 százalékos határ és a jelenlegi hiány közötti különbség évenkénti 2 százalékos csökkentését javasolta, ami önmagában is egyedülálló kihívás. Még akkor is, ha ezt a törekvést tartósnak, fenntarthatónak, hitelesnek ismeri/ismerné el a nemzetközi pénzpiac. Elvileg a hiánycsökkentésre öt megoldás kínálkozik.

Az első már elúszott, mert ennek az lett volna a feltétele, hogy a kormányok nem válságkezelésre adták volna a pénzt, hanem a jövő építésére, tehát nem a régi struktúrák megtartását finanszírozták volna – az autópártól a munkaerőpiacig –, hanem kifejezetten a munkaerő képzése, oktatás, fejlesztéspolitika, innováció került volna előtérbe. Nem ez következett be, az egyetlen és egyébként igen szerény válságkezelési programot megvalósító Svédország kivételével.

A második és harmadik megoldás az IMF „jól bevált” receptje. Tessék a bevételeket növelni, a kiadásokat csökkenteni. Egy rendkívül törékeny növekedés kezdetén bevételeket emelni adókból azt jelenti, hogy még az a szerény növekedés is megtörhet, ami kibontakozni látszik. Kiadásokat természetesen számos területen lehet csökkenteni, mindenekelőtt a szociális jóléti rendszerben. Hol van azonban az a politikus, aki éppen a gazdasági és társadalmi válság tetőfokán tovább nyirbálná a szociális kiadásokat. (Itt ismét megjelenik a politikai és gazdasági racionalitás különbözősége.)

Van két további lehetőség, ezeknek azonban egy évvel ezelőtt még az emlegetése is eretneknek tetszett. Ma azonban már egyáltalán nem

kizárt. Nem azért fogom ezeket a „lehetőségeket” említeni, mert bekövetkeztüknek örülnék. De a gazdasági és a társadalmi költségeket egybeszámolva még mindig az államadósság egy (jelentős) részének elinflálása tűnik a kisebb rossznak. Az évek óta évi 10 százalékos amerikai költségvetési hiány, valamint az évtizedek óta külföldről finanszírozott folyó fizetésimérleg-hiány még fenntartható külső finanszírozási hajlandóság mellett sem fedezhető. Nem szabad elfelejteni a nagyságrendeket: ez a 10 százalék nem valamely huszadrangú nemzetgazdaság hiányterméke, aminek igen súlyos következményei lennének az adott országra, de semmiféle hatást nem gyakorolna a világ gazdaságra. Az amerikai költségvetési deficit a német GDP mintegy egyharmadának felel meg (más összehasonlításban az éves magyar GDP tízszeresének). Ezt a hatalmas hiányt nem látom másképp kezelhetőnek, mint két egymást kiegészítő módszerrel. Mindegyik lehet nagyon antipatikus és éles kritikákat kiváltó, bár többnyire felelősséggel kipróbálható és hatékony ellenjavaslat nélkül. Az egyik a hiány egy részének tudatos elinflálása. Tudjuk, hogy minden infláció alapvetően antiszociális, de adott ponton túl a durva költségvetési megszorítások még inkább azok. Míg azonban az infláció negatív hatásai – megfelelő gazdaságpolitikát feltételezve – viszonylag rövid idő alatt érezhetően mérsékelhetők, a fejlesztési-felzárkózási igényeket és a nyilvánvaló társadalmi-belpolitikai korlátokat figyelmen kívül hagyó megszorítások következményei egy generációra „gyűrűzhetnek be”. A másik pedig az adósságállomány törlesztésének vagy leépítésének kiterjesztése hosszabb időszakokra. Ez nemzedékek közötti kérdést vet föl. Le kell ugyanis ülni a fiatal generációval (illetve felelős képviselőivel) és meg kell beszélni, hogy a kölcsönök egy részét, amit a mi generációnk vett fel, a következő nemzedéknek kell majd visszafizetnie. Vagyis minél gyorsabban el kell(ene) kezdeni egy tisztességes és őszinte párbeszédet.

Egy, az infláció alakulását befolyásoló folyamatból azonban nem lehet elvonatkoztatni, még ha ez a negatív forgatókönyvet erősíti (erősítene) is. Ha ugyanis az adósságcsökkentéshez igénybe vesszük az infláció eszközét és ez a folyamat egybeesik a globális kereslet-kínálatti viszonyok és számos pénzügyi művelet (beleértve a spekulációkat is) eredményeként emelkedő energia-, nyersanyag- és élelmiszerárakkal, valamint esetenként a szociális oldalról érkező nyomással, akkor a különböző inflációs folyamatok egymásra rakódhatnak, vagyis egymást erősíthetik. Ennek a több oldalról beindult inflációs nyomásnak a kezelése valóban globális gazdasági együttműködést igényel(ne). Természetesen jó lenne az ennyire negatív forgatókönyv(ek) bekövetkeztét elkerülni. Hangsúlyozom azonban: a hosszú távon fenntartani kívánt (kényszerült) megszorítási politika nagyobb mértékben korlátozza a gazdasági kibontakozás lehetőségét és az egyes gazdaságok, valamint az egész világgazdaság mozgásterét, mint a remélhetőleg korlátok között tartható és néhány év viszonylatában kezelhető, *ma tudatosan vállalt* infláció.

Az Európai Unió Achilles-sarkává vált az elmúlt két évben az euró, pontosabban az eurózóna működési szabályainak újragondolása. E téren a korábbiakhoz képest „forradalmi” tekinthető változtatásokra került sor. Nem ennek a cikknek a feladata a kérdés részletes elemzése. Annyit azonban meg kell jegyezni, hogy a monetáris integráció néhány problémáját bátor reformlépésekkel lehet kezelni (esetleg még ki is lehet küszöbölni), de a születési rendellenességek megszüntetése az EMU új alapokra helyezését követeli meg. Ezen a tényen (követelményen) – sajnálatos módon – még a legbátrabb foltozgatások sem változtatnak. Ami a jelenlegi megújított-megújuló rendszerben elérhető, az a maastrichti kritériumok és a megerősített Stabilitási és Növekedési Paktum mindenki általi (és a nagy tagállamoknak tett kedvezményektől is mentes)

szigorú betartása. A közös pénz és a közös kamatpolitika közötti ellentmondást (amit az eltérő tagállami inflációs ráták és reálbér-növekedés idézett elő) az elmúlt két évben a nemzetközi piacok – súlyos megrázkódtatások árán – korrigálni látszanak. Változatlanul nyitott azonban a monetáris, fiskális és politikai unió viszonya. Még politikai unió mellett is csak akkor működőképes egy közös pénzre épülő gazdasági zóna, ha az eltérő fejlettségű területek között egyfajta fiskális transzfer valósul meg. Így van ez az USA-ban, Kanadában, Németországban, Ausztriában, Spanyolországban, Belgiumban (mind föderatív berendezkedésű államok), de a centrálisan szervezett országokban is (természetesen Magyarországon is, bár az eszközök mások lehetnek). Mivel az EU pedig messze van a politikai uniótól, annál inkább nélkülözhetetlennek látszik ennek a transzferrendszernek a mielőbbi bevezetése. Csak így látszik fenntarthatónak a jelenleg rendkívül heterogén szerkezetű, gazdaságfejlettségű és versenyképességű, 17 tagot tömörítő övezet. Ez egyrészt alapvetően más megvilágításba helyezné az unió közös költségvetését, hiszen a vita messze nem a tagállamok nettó nemzeti jövedelmének (GNI) 1 százalékaról, hanem ennél nagyságrendekkel nagyobb százalékokról folyt. Másrészt ez az „alternatíva” nyilvánvalóan csak akkor járható és elfogadható a nettó transzferteljesítő tagállamok számára, ha megfelelő beleszólást kapnak a transzfert kapó országok gazdaságpolitikájának alakításába. Itt azonban már megkerülhetetlen a politikai unió valamilyen formájának kidolgozása. A másik megoldás az euróövezet „visszafejlesztése” a hasonló fejlettségű és versenyképességű országok körére, aminek azonban nemcsak az euró jövőjére lehetnének beláthatatlan következményei, de gyorsan alááshatná az európai integráció több mint fél évszázad alatt létrehozott alapjait is.

Bár nem a válság terméke, a krízis és kezelése egyértelműen felerősítette az igényt az EU

középtávú gazdasági stratégiája, valamint az ennek végrehajtására szolgáló gazdaságpolitikai eszköztár kidolgozásának szükségessége iránt. E téren az elmúlt két évben számos fontos koordinációs intézkedés született (lásd az európai gazdasági kormányzás egyre bővülő csomagját). Stratégiai szempontból az EU 2020-program érdemel néhány megjegyzést. A 2011 elejétől – véletlen egybeesésként a magyar EU-elnökség kezdetétől – induló évtizedre az Európai Bizottság olyan stratégiát vázolt fel, amelyben a versenyképesség növelése áll előtérben, immár nemcsak az Egyesült Államokkal szemben, hanem a feltörekvő országok vonatkozásában is. Az induló fázisban nem lehet érdemleges véleményt mondani arról, mennyit és milyen formában sikerül megvalósítania az EU-nak (és a tagállamoknak) 2020-ra. Van azonban néhány keretfeltétel, amely – főleg a program első éveiben – nem hagyható figyelmen kívül. Mindezekelőtt hangsúlyozni kell, hogy az első évek alapvetően még a „válságkezelés költségeinek menedzselésével” telnek el. Lesz-e fenntartható és érdemleges növekedés olyan körülmények között, amikor szinte valamennyi országban alapvető gazdaságpolitikai célkitűzés (és konkrét program) az államháztartási deficit csökkentése és az államadósság növekedésének megállítása, illetve a folyamat visszajára fordítása? Képes-e a fiskális konszolidáció versenyképességet erősíteni, gazdasági szerkezetet átalakítani, a költségvetés hagyományos bevételi-kiadási struktúrájában viszonylag rövid idő alatt érdemleges elmozdulásokat végrehajtani? Milyen mértékben lehet a növekedésben a belső keresletre, illetve az exportra támaszkodni? Beindulnak-e a jövőorientált beruházások, ami messze nemcsak pénz (tőke) kérdése, hanem a munkaerőpiac kínálati szerkezetének, a munkaerő regionális és szakmai mobilitásának (hosszabb távon az oktatás minőségének), valamint a társadalom változási-változtatási készségének-képességének is függvénye? Mindezek a kérdések nem jelentik azt, hogy néhány terüle-

ten és néhány országban az EU 2020-as tervei alapján ne lehetne máris előrelépni. Integrációs szinten két veszélygócot látok.

▶ Az egyik az, hogy továbbra sem kellően tisztázott az EU 2020 két pillérének (növekedés és munkahelyteremtés) egymáshoz való viszonya. (Ez egyébként a magyar gazdaságpolitika egyik kiemelkedő céljának megvalósíthatóságát is érinti.) 30 éve ismert az az összefüggés, hogy versenyképes országnak, ha nem akarja versenyképességét kockáztatni, legalább 2, esetenként akár 2,5 százalékos éves fenntartható gazdasági növekedésre van szüksége ahhoz, hogy bővíteni tudja a munkaerőpiac *abszolút volumenét*. Legalább 2 százalékos növekedést ugyanis minden nehézség nélkül létre tudnak hozni a technológiai újítások (ehhez nem kell új „technológiai forradalom”), a munkaadók és a munkavállalók alkalmazkodó képessége, az új menedzsmentmódszerek, vagyis a termelékenység növekedése, amit a növekvő nemzetközi verseny is kikényszerít. Márpedig az EU semmilyen középtávú tervében nem szerepel 2 százalék fölötti (vagy akár azt elérő) növekedési előirányzat (ettől még egyes tagállamok jóval a 2 százalékos határ felett növelhetik a társadalmi terméket). Mit lehet tenni ebben a helyzetben? Természetesen el lehet osztani a meglévő munkaidő-volument több munkavállaló között: részmunkaidős, otthoni foglalkoztatás, rövidített munkahét stb. Ennek minden bizonnyal vannak pozitív hatásai a munkaerőpiacra, valamint – nem utolsósorban – az adott tagállam társadalmi szerkezetének stabilitására (stabilizálására). Nem hagyható viszont figyelmen kívül az a tény, hogy ebben a helyzetben nincs vagy alig jelenik meg a fizetőképes keresletre gyakorolható pozitív hatás, hiszen – makroszinten – a foglalkoztatott munkaerő után kifizetett bérek és egyéb juttatások aligha emelik az aggregált fizetőképes keresletet. Ezen túlmenően még sikeres munkahelyteremtés (vagyis a munkaerőpiac keresleti volumenének növekedése) esetén is egyre jelentősebb kihí-

vást képez a világon mindenütt, de különösen az EU-tagállamokban a versenyképes, a versenyképessé tehető és a versenyképessé nem tehető munkaerő iránti igény egyre erősebb differenciálódása. Ez pedig nemcsak az oktatás és továbbképzés kérdését állítja előtérbe (ez vonatkozik a versenyképessé tehető munkaerőre), hanem a kormányokat azzal a realitással is szembeesíti, hogy mit tegyenek az egyébként minden országban növekvő versenyképtelen munkaerővel olyan körülmények között, amikor a XXI. század globális gazdasági kihívásai a versenyképesség – esetenként könnyörtelen – követelményét fogalmazzák meg minden országgal szemben, amely része kíván maradni vagy részévé kíván válni a modern világgazdaságnak.

▶ A másik megjegyzésem az EU-n belüli, látható és részben lehetséges jövőbeli szakadásokhoz kapcsolódik. Az előbbi két csoportot érint. Az egyik a továbbra is közismert, bár az elmúlt évek teljesítménye alapján még inkább azonban az euróóna déli tagállamainak válsága kapcsán legalábbis ideiglenesen háttérbe szorult „régí” versus „új” tagállamok kérdése. Ez nagyrészt abból adódik, hogy az új tagok nagy része minden területen teljes jogú tagja az EU-nak (mégha ezt nem is tudta aktív, politikabefolyásoló szerepre konvertálni az első években), sőt a nemzetközi versenyben és a transznacionális tőke versenyképes telephelyeként megszilárdította pozícióját, a válság pedig mesze nemcsak ezeket az országokat érintette (sőt Lengyelország volt az egyetlen, amely a válság évében is GDP-növekedést tudott felmutatni). Természetesen az évtizedek (sőt évszázadok) alatt berögződött sztereotípiák oldása jóval hosszabb időt, továbbá kitartó felvilágosító munkát és őszinte párbeszédet igényel kormányok és társadalmak között egyaránt. Különösen egy olyan időszakban, amikor az évtizedes felzárkózási folyamat a balti országok esetében látványosan megtört, másutt pedig megtörni látszik. Ehhez járul a kohéziós politi-

ka célszerűségével, jövőbeli pénzügyi eszközeivel és új prioritásaival kapcsolatos vita, amely az EU 2014–2020. évi pénzügyi keretprogramját körvonalazó hivatalos bizottsági indító dokumentum megjelenése (2011. június) előtt megindult.

A szakadás jóval markánsabb egy másik vonatkozásban, nevezeten az – ismét, bár nagyrészt újkeletű és EU-specifikus sztereotípiákon alapuló – „lusta, haszonleső, mások pénzéből élő-élősködő déliek” és a „szorgalmas, takarékos, racionális északiak” között. Ez jelenleg az euróózonán belül folyik, kihatásai azonban az EU-27-re is nyilvánvalók vagy hamarosan azok lesznek.

Van azonban egy más típusú – ma még talán potenciális – harmadik „szétfejlődés” is, amellyel, illetve amelynek lehetséges következményeivel ma még kutatói-előrejelzői szinten sem foglalkoznak komolyan. Ez pedig a válság utáni német és francia „növekedési modell” eltérőségében érhető tetten. Németország 2010-ben a legjelentősebb növekedést produkálta, amely mintegy háromszorosa volt a franciának. Természetesen ez a különbség nem érdemel különösebb figyelmet, ha egy évre vonatkozik. Ha azonban akár a következő 5–8 évre is jellemző marad, úgy – természetesen más struktúrában, de – hasonló problémák jelenhetnek meg, mint amelyekkel az euróóna találkozott az „erős” és „gyenge” országok közötti szakadék szélesedése és fenntarthatósága kapcsán. További 10–15 százalékos gazdasági erőkülönbség a két ország között erősen megterhelhetné az európai integráció meghatározó tengelyének tartott francia–német kapcsolatokat. Valójában azonban többről van szó, mint a 2010-ben kimutatott jelentős növekedési ütemkülönbségről. Ugyanis a növekedési ütemkülönbség mögött két különböző gazdaságpolitikai koncepció és szerkezet húzódik meg, amely mindvégig jelen volt az európai integrációban, de ezt a gazdasági és politikai kapcsolatok szorossága, a minden nehézséget tűró kooperáció, valamint a két or-

szágot ért külső hatások hasonlósága a múltban elfedte. A válság azonban ezt a mélyen rejlő differenciát a felszínre dobta. A német gazdaság exportorientációja, globális beágyazottsága, a kis- és közepes vállalatok lényeges szerepe, legújabban elfogadott sajátos energiastratégiája, a regionális és globális gazdasági együttműködés földrajzi súlypontjainak megválasztása (az elmúlt években Közép- és Kelet-Európa, a legutóbbi időszakban egyértelműen Kína és részben Oroszország) jelentős mértékben eltér a francia „gazdasági ideológia” prioritásaitól. Nyitott kérdés, hogyan fogja és tudja az Európai Unió kezelni ezt, az európai integráció szempontjából (legalábbis ma még) meghatározó kapcsolatot, amennyiben a fenti eltérések tartósak, esetleges következményei pedig (szét)feszítő erejűnek bizonyulnak.

MAGYAR GAZDASÁGI MOZGÁSTÉR A VÁLSÁG UTÁN

Ennek az írásnak sem tartalmi, sem terjedelmi szempontok alapján nem feladata a válságkezelő, majd a válságot követő magyar gazdaságpolitika kritikai elemzése. Kizárólag a nemzetközi mozgástér néhány eleméről szeretnék említést tenni. Ami kétségtelen pozitívum, az a magyar külkereskedelem minden várakozást felülmúló kiváló teljesítménye, hiszen a válság évében 3,5, tavaly pedig 5,5 milliárd eurós többletet mutatott a kereskedelmi mérleg. Ilyen jó egyensúlyi adatokat az elmúlt 30 év magyar gazdaságtörténete nem ismer. Minden ellenkező értékelés és vélekedés ellenére a statisztika azt mutatja, hogy a válságban és a válság utáni első évben az exportszektor – amely a GDP mintegy 70 százalékát adja – továbbra is versenyképes a nemzetközi mezőnyben. Az, hogy ez a versenyképesség meddig tartható, és hogy a jövőbeli versenyképesség alapjait ma kellene megteremtteni, az másik kérdés. Kétségtelen ugyanakkor – és statisztikailag is jól kimutatható –

– hogy egyértelmű kettősség van a kivitel és a behozatal fő földrajzi irányai között. Ez azonban a nemzetközi munkamegosztásba bekapcsolódott legtöbb kis ország esetében így van, sőt Kína esetében is megfigyelhető. A földrajzi orientáció dualitása abban jelentkezik, hogy a kivitel döntően az EU-ba irányul, miközben az exportra alapozott növekedés tetemes importtartalmának nem csekély hányada a távol-keleti térségből (feldolgozott termékek, részegységek, elektronikai alkatrészek), illetve Oroszországból (energia, részben nyersanyag) érkezik. Ez világosan látszik a magyar export- és importtöbblet regionális és országonkénti bontásában. 2010-ben az EU-val folytatott kereskedelem több mint 10 milliárd eurós többlettel zárt, miközben az EU-n kívüli forgalom deficitje megközelítette az 5 milliárd eurót (ebben meghatározó a távol-keleti és orosz viszonylatú importtöbblet). Nem csak gazdasági szempontból érdemes odafigyelni arra, hogy például a Romániával és Szlovákiával elért magyar többlet pontosan fedezi a Kínával folytatott kereskedelem deficitjét, vagy hogy az Angliával szemben elért magyar többlet több, mint a deficitünk az orosz kereskedelemben (*lásd 5. táblázat*). Természetesen tudjuk, hogy a külkereskedelmi statisztikák bilaterális forgalmat rögzítenek egy olyan világgazdaságban, amelyet egyre inkább a transznacionális vállalatok által szervezett és bonyolított termelés és értékesítés határoz meg (megbízható becslések szerint a nemzetközi kereskedelem 60 százalékáról van szó).

Alapvető gazdaságstratégiai kérdés a növekedés, az export és a belső kereslet (élnékítés) kapcsolata. Vagyis lehet-e Magyarországon meghatározó növekedésdinamizáló tényező a belső kereslet a következő években? A belső piac jelentőségét (bizonyos döntően hazai fogyasztásra szolgáló termékek és szolgáltatások esetében) nem tagadva, a válság utáni növekedés mindenütt az export élnékülésére támaszkodott. Valójában óriási különbség van a belső

MAGYARORSZÁG KÜLKERESKEDELMÉNEK KÉTOLDALÚ TÖBBLETEI ÉS HIÁNYAI (2010)

Ország	Többlet, millió euró	Fedezet*	Ország	Hiány, millió euró	Fedezet*
Egyesült Királyság	2,604	309,7	Kína	3,143	25,5
Románia	2,254	235,6	Oroszország	2,309	50,3
Spanyolország	1,480	279,7	Koreai Köztársaság	1,774	10,2
Olaszország	1,175	142,8	Japán	911	31,7
Németország	1,175	145,6	Tajvan	869	6,3
Franciaország	1,147	144,3	Ausztria	503	86,1
Szlovákia	1,118	105,7	Hollandia	410	84,6
Ukrajna	796	238,4	Belgium	342	75,7
Horvátország	618	347,2	Szingapúr	247	61,9
Szerbia**	564	304,7	Lengyelország	200	92,3

* export/import; az import mindig 100

** Koszovó nélkül

Forrás: Központi Statisztikai Hivatal és saját számítások

piaci kereslet és az export dinamikája között, amint ezt a 6. táblázat 2010–2012-re vonatkozó adatai és előrejelzései mutatják. Nemcsak arról van szó, hogy a szerény belső piaccal rendelkező „új EU-tagállamok” mindegyike esetében a 2010–2012 között számított gazdasági növekedésben kiemelkedő szerepet játszik a kivitel, amely mindenütt és egyértelműen a növekedés fő, ha nem egyetlen húzóereje. Ez még a viszonylag legnagyobb és legkevésbé nyitott lengyel piacra is vonatkozik, hiszen a kivitel dinamikája itt és két és félszerese a belső fogyasztásénak (amely utóbbi egyébként kiemelkedő az új tagállamok sorában). A legtöbb esetben a kivitel várható növekedési üteme akár több mint tízszerese(!) a belső kereslet várható növekedésének (Csehország, Észtország, Litvánia, Románia). Ebbe a sorba tartozik Magyarország is. De más példák is vannak. A 2010-ben 3,4 százalékos kiemelkedő német növekedés 80 százaléka az export szárnyalásából adódott. És azért ez egy 80 milliós piac, nem 10 milliós. Kínában 10 éve mondja a Kínai Kommunista Párt, hogy át kell térni a belső piac élénkítésére és le kell térni az exportorientált növekedésről. Ezzel szemben mit mutatnak a tények? 2010-ben a

kínai gazdaság 10 százalékkal, a kínai export pedig 32 százalékkal bővült.

2009–2010-ben a válság kapcsán egyes magyar (gazdaság)politikusok részéről is elhangzottak az exportorientált növekedési „modell” tetető kritikák. Hivatkoztak arra, hogy Magyarország gazdasága túlságosan nyitott, rossz a termelés és az export struktúrája és duális a jellege. Ehhez kénytelen vagyok néhány megjegyzést fűzni, nemcsak a 2010. évi külkereskedelmi adatokra, hanem alapvető gazdasági realitásokra (a magyar mozgástérre) hivatkozva is. A magyar gazdaság valóban erősen nyitott, hiszen a GDP az export 70–75 százalékát adja. De a nyitottság (mint adottság) nem úgy kezelendő, hogy visszavonulunk a(z) egyébként nem létező csigaházba, ilyen lépés igen gyorsan jelentkező jólétsökkenő hatásaival együtt. Hanem úgy, hogy fokozottan törekszünk új piacok szerzésére. Hol van erre lehetőség? Szinte mindenkinek – és nem véletlenül – Kína, aztán Oroszország, a Nyugat-Balkán és a fejlődő országok jutnak eszébe. Nem kétséges, hogy mindezekon a piacokon jelentős értékesítési lehetőségek adódnak, amelyek nagyságrendje nem mérhető a siker esetén is szerény magyar kivi-

A REÁL-GDP NÖVEKEDÉSE, AZ EXPORT ÉS A LAKOSSÁGI REÁLFOGYASZTÁS AZ ÚJ TAGÁLLAMOKBAN, A NYUGAT-BALKÁNON ÉS A FÁK-BAN (SZÁZALÉK)

Ország	Reál-GDP 2009	Reál-GDP 2010/12*	Export 2009	Export 2010/12*	Lakossági Fogyasztás 2009	Lakossági Fogyasztás 2010/12*
Bulgária	-5,5	6,8	-11,2	37,2	-7,6	6,5
Cseh Köztársaság	-4,1	7,1	-10,8	38,4	-0,2	3,6
Észtország	-13,9	10,4	-18,7	32,9	-18,8	2,9
Magyarország	-6,7	6,9	-9,6	35,3	-6,8	1,0
Lettország	-18,0	7,1	-14,1	24,7	-24,1	7,0
Litvánia	-14,7	10,0	-12,7	39,4	-17,7	0,7
Lengyelország	1,7	11,6	-6,8	25,2	2,0	10,8
Románia	-7,1	4,6	-5,3	33,8	-10,2	3,4
Szlovákia	-4,8	12,5	-15,9	34,6	0,3	5,9
Szlovénia	-8,1	5,7	-17,7	21,7	-0,8	3,9
Új tagállamok	-3,5	9,0	-9,0	30,7	-3,1	6,4
Nyugat-Balkán	-3,0	7,0	-12,8	33,1	-4,2	3,5
FÁK (Európa)	-8,2	14,3	-7,3	18,5	-5,7	18,4
• Oroszország	-7,8	13,9	-4,7	17,1	-4,9	17,8
• Ukrajna	-14,8	14,2	-25,1	24,7	-13,9	19,9
Törökország	-4,7	18,3	-5,3	15,6	-2,2	20,3

* kumulált növekedés a hároméves időszakra vonatkozóan

Forrás: Nemzetközi Valutaalap, World Economic Outlook, 2011. május, valamint saját számítások

teli teljesítménynövekedéshez. A földrajzi reorientációs eufóriához van azonban két megjegyzésem.

► Egyrészt Kína valóban rendkívül jelentős és dinamikus piac, ahová az elmúlt években lényegesen nőtt a magyar kivitel (döntően néhány nálunk termelő transznacionális vállalat exportja formájában). 2010-ben a Kínába irányuló magyar kivitel 1158 millió euró volt (hasonló a Belgiumba irányulóhoz és nem egészen 6,5 százaléka a Németországba szállított áruk értékének), ami a teljes magyar kivitel 1,5 százalékát tette ki. Ha feltételezzük is, hogy a következő két-három évben ez a kivitel megkétszereződik (ami kívánatos lenne), miközben minden további relációban stagnálás következik be (ez remélhetőleg kizárható), akkor Kína részesedése a teljes magyar kivitelben 3 százalék lenne, miközben az EU részesedése a jelenlegi 77 százalékról legfeljebb 75 százalékra

mérséklődne. A döntéshozóknak tehát nem ártana mindenekelőtt és legalább a nagyságrendi különbségekkel tisztában lenniük.

► Másrészt sokkal nagyobb figyelmet érdemes fordítani a transznacionális vállalatokkal való együttműködésre, mert ezeken keresztül értékesül a magyar export jelentős része a világ minden részében, nem utolsósorban a feltörekvő piacokon. Nincs (hozzáférhető) statisztika arról, hogy a Győrben gyártott Audi motorokból hányat szerelnek be olyan Audi autókba, amelyeket messze nemcsak Németországban értékesítenek, hanem Brazíliától Oroszországig és Dél-Afrikától Kínáig terítenek.

A másik bírálat a magyar termelési és export-szerkezetet, vagyis az évtizedes szakosodási irányt illeti. Előjáróban le kell szögezni, hogy a magyar kivitel szerkezete nem rossz, sőt termelékenység és technológiai mutatók alapján általában fejlettebb, mint szinte az összes töb-

bi kelet-közép-európai ország hasonló jelzőszáma. Az, hogy a válság során átlag felett konjunktúraérzékenynek bizonyult (hasonlóan a cseh vagy szlovák szerkezettel), azzal magyarázható, hogy a meredeken csökkenő (fizetőképes vagy fizetésahajlandó) kereslet értelemszerűen nagyobb mértékben sújtotta a tartós fogyasztási cikkek (autók, hírközlési és elektronikai termékek), mint a napi fogyasztásban nélkülözhetetlenek tartott áruféleségeket. Ez azonban nem jelenti azt, hogy holnaptól vietnami papucsokat kellene Magyarországon gyártani – természetesen vietnami bérrrel és életszínvonalal, mert különben e termékek egyetlen piacon sem lennének versenyképesek. Ebben a vonatkozásban komoly kormányzati feladat, hogyan lehet emelni a magyarországi termelés hozzáadott értékét a nemzetközi termelési láncban, beleértve a jelenleg esetenként meghatározó importtartalmú termékek esetében a versenyképes hazai termeléssel történő importkiváltást. Ennek ugyanis nemcsak a külkereskedelmi mérlegre, hanem a foglalkoztatásra, a regionális fejlődésre, a nagy-, kis- és közepes vállalatok közötti együttműködésre, összességében a magyarországi termelés szerkezeti nemesedésére is pozitív hatása lehetne.

Végül a dualitásról, amelynek kezelése ismételt kormányzati feladat. Alapvetően hibás megközelítés a külföldi tulajdonú, mindenképp a transznacionális vállalatok elátkozása, netán elüldözése. Ennek következményeit ők jóval könnyebben elviselnék, mint a magyar gazdaság. Az igazi kihívás az, hogyan tud a magyar kormányzat gazdaságpolitikája ahhoz hozzájárulni, hogy az eddigieknél szervezettebb kapcsolat jöjjön létre a hatékony és versenyképes kis- és közepes vállalati szféra és a döntően külföldi tulajdonú nagyvállalatok között. Ebben az összefüggésben vethető fel az a kérdés, mire lenne célszerű felhasználni az európai uni-

ós pénzforrásokat, amelyek a kis- és közepes vállalkozások rendelkezésére állnak. Alapvetően a verseny- és exportképesség fejlesztésére, a multinacionális vállalatok termelési-szolgáltatási-értékesítési hálózatába való szerves és fenntartható együttműködést eredményező bekapcsolódásra, továbbá a jelenleg importált alapanyagok versenyképes hazai termeléssel való kiváltására.

Két megjegyzés a magyar gazdaság fenntartható fejlődése szempontjából meghatározó nemzetközi versenyképességhez. A versenyképességnek vannak hagyományos elemei, mint az ár, a minőség, a szállítási határidő, a partner megbízhatósága, bizonyos – korlátozott és nagyrészt átmeneti hatással járó – esetekben akár az árfolyam-politika. Ami viszont a globális versenyben megjelenő új elemeket illeti, és amelyekre különleges figyelmet szükséges fordítani: az intézmények minősége, átláthatósága, stabilitása, megbízhatósága, a döntések minősége és gyorsasága, fenntarthatósága, a rendelkezésre álló erőforrások leghatékonyabb hasznosítása, amely utóbbi megjegyzés nemcsak a természeti erőforrásokra, hanem a humántőkére, a kapcsolati tőkére és a hálózati tőkére is vonatkozik. Minden fejlett ország esetében kiemelt szerepe volt és van a versenyképesség alakításában a társadalmi párbeszédnek, a szociális kohézióknak és szolidaritásnak, továbbá a társadalom jövőorientáltságának. Bármilyen jelenlegi problémája ellenére Finnországnak és Írországnak világos, szilárd alapokon nyugvó és nem múltba merengő jövőképe volt, a távol-keleti országokról nem is beszélve. Hangsúlyozom, nemcsak a politikának, hanem az adott társadalom meghatározó hányadának. Hogy az adott ország nemzetközi arculatának alakítását (*image-building*), a gazdaságpolitika és egészében véve a politika és a felelős (nek tartott) politikusok kiszámíthatóságát és szavahihetőségét ne is említsem.