

dr. Botos József

T É Z I S E K

a

Nemzetközi versenyképesség elemzés

(Tények és adatok a XX. század második feléből)

című doktori értekezéshez

Tudományterület: Közgazdaságtudomány
PhD helye: SZTE Gazdaságtudományi Kar

2001.

1. Kutatásunk kiindulópontja – és egyben legfőbb tanúsága – az volt, hogy a globális kihívás megváltoztatja a versenyképesség értelmezését. Megszűnik gyakorlatilag a komparatív előnyök fogalma, hiszen nem hasonlítható össze két gazdaság pusztán az adottságai alapján történő termelés-szerkezetével, mivel a termelés szerkezetét az oda beáramló tőke maga is meghatározza. Nem arról van tehát szó, hogy az egyik gazdaság rááll annak a termelésére, amit viszonylag kedvezőbben tud előállítani, mint a másik, s így fordítva, a partner a saját lehetőségei közül a kedvezőbbhez tudja termelési tényezőit összpontosítani, s végső soron a csere révén mindenki jobban jár, mint csere nélküli fejlődésnél. A termelés tényezőinek összpontosítását nem a határok korlátozzák ma már, mindenek előtt a tőke áramlik szabadon területek, régiók, országok között. Egyre inkább az abszolút előnyök a döntőek, hiszen az a gazdaság fejlődik gyorsabban, az képes nagyobb jövedelem realizálására, - sőt tiszta jövedelem átszivattyúzására más területekről - , ahol a termelési költségek abszolút mércével mérve alacsonyak, mivel oda áramlik a tőke immáron világméretben.

Igen figyelemre méltó, hogy a tartós jövedelem-realizálás képessége mellett immár makroszinten, a nemzetgazdasági méretekben a foglalkoztatás szintjének megőrzése is „elölépett”, mint versenyképességi paraméter. Bármely mutatóval mérjük is a teljesítményt, az a jövedelmek összegzéséből adódik. Nem lehet azonban cél a GDP olyan növekménye, amely a bérjövedelmek leszorításával, csak a profitjövedelmek növekedéséből áll, hiszen az teljes bizonyossággal hosszabb időtávon a humán tőke eróziójához vezetne, a humántőke pedig a versenyképesség egyik legfontosabb forrása.

2. A külpiacokon való sikeres és tartós helytállás, a fenntartható versenyképesség azonban a globalizáció körülményei közepette is

elválaszthatatlan az innovációra ösztönző hazai gazdasági környezettől. A megfelelő tényező ellátottság, a keresleti viszonyok és a kapcsolódó iparágak megléte, a megfelelő vállalati stratégiák és kedvező versenykörnyezet, kellő kormányzati politikával együtt a termelékenység növekedését kell elősegítsék, ami végül is a termék- és technológia – innováció dinamizmusától függ. Nemzetközi források arra mutatnak rá, hogy bár az EU-ban nőtt a 90-es évek második felében a termék innováció, de sok termék van ú.n. „érett” élet-szakaszban, szemben a versenytárs USA, és Japán termék struktúrájával. Ez sebezhetővé teszi Európát. Viszonylagos lemaradása nem magyarázható az alacsonyabb növekedési ütemekkel, egyéb okokra vezethető vissza. Ennek intézményi-szervezeti okait nézve kapcsolatot találhatunk az USA vállalati szférájainak kedvezőbb adó- és járulékteher pozícióival.

A technológiai innováció az állami eszközök felhasználása mellett és ellenére vállalati feladat, s a cégek bér- és adóterheinek fajlagosan alacsonyabb szintje e források vállalati megteremtődéseinek jobban kedvez az USA-ba, mint Európában. (Nem csoda, hogy európai vállalatok szövetségre lépnek USA cégekkel, s oda helyezik ki a K+F tevékenységet.) Az USA-ban az ICT-technika (információ és telekommunikáció) felhasználása fejlettebb, mint az EU-ban.

3. A tanulmány központi része a nemzetközi versenyképesség vizsgálatával foglalkozik. Itt a szerző évtizedes kutatómunka eredményeit foglalja össze, kritikai elemzésnek vetve alá korábbi saját következtetéseit, előrejelzéseit.

Három fő kérdéskört vizsgál:

- az egyes országok és ország-csoportok világexportból való részesedését,
- a nyersanyag/késztermék árarányok alakulását,

- s az országonként, ország-csoportonként számított cserearány-mutatók alakulását.

A cél természetesen itt is a magyar versenyképesség megítélésére alkalmas háttér keresése, de a munka során a világgazdasági folyamatok önmagukban is fontos következtetésekre adtak lehetőséget.

4. Megállapítható volt a félévszázados adatsorok elemzéséből, hogy a II. Világháború után sor került a nemzetközi piacok „újrafelosztására”. Az USA és Európa mellé a 60-as évek végére felzárkózott Japán, mint a világkereskedelem harmadik meghatározó résztvevője. Ezt követően egyébről se szól a világgazdaság története, mint az erőközpontok harcáról a nemzetközi dominanciáért.
5. Az 1973-74-es év a nyers- és alapanyagok külpiaci árainak váratlan és viharos növekedését hozta. A világpiaci nyersanyagárak átlagos változását mutató nyersanyagárindexek közül például a Reuter nyersanyagárindex számértéke néhány hónap leforgása alatt háromszorosára nőtt: 500 körüli indexértékről 1500 körüli szintre. Az 500-as indexérték eléréséhez több mint négy évtizedre volt szükség, még hozzá arra a négy évtizedre, amely az 1929-33-as nagy világgazdasági válsággal kezdődött és amely a második világháború éveit is felöleli.

A koreai háborús árcsúcsok (1950-51) után az ötvenes évek második felében kialakult nyersanyagárszint egy-egy nyersanyag árának kisebb-nagyobb ingadozásától eltekintve tulajdonképpen nem változott.

6. Az 1973-74. évi árnövekedés azonban néhány anyag kivételével szinte minden nyers- és alapanyagot érintett. Leglátványosabb, mint ez

köztudott, a nyersolaj és az olajszármazékok árainak növekedése volt. Számos szervesvegyipari termék ára 10-15-szörösére ugrott.

A késztermékek áralakulásával kapcsolatban elterjedt az a vélemény, hogy a nyers- és alapanyagárak változatlanságának közel két évtizedes időszakában a késztermékek árai folyamatosan növekedtek, s így a késztermék-nyersanyag árarányokban akkora feszültség keletkezett, amely logikusan és szükségszerűen vezetett egy robbanásszerű kiegyenlítődéshez.

Ez a vélemény mondhatni általánosan elfogadottá, közhelyszerű indokolássá vált, annak ellenére, hogy az igazságtól meglehetősen távol áll. Akik az ötvenes-hatvanas években késztermékexporttal vagy – importtal foglalkoztak, saját tapasztalataik alapján is cáfolhatják ezt a véleményt, vagy inkább ideológiát, melyhez a nyersanyagexportőrök, s különösképpen a nyersolajszállítók ragaszkodnak elsősorban.

A konkrét üzleti tapasztalatokon kívül – tudniillik, hogy az ötvenes-hatvanas évtizedben a késztermékszállítók időről időre csökkentették áraikat részben a verseny, részben konjunkturális okok miatt, de a műszaki fejlődés nyomán felgyorsult típus- és termékváltások miatt is – a nemzetközi és a nemzeti statisztikák is azt bizonyítják, hogy a késztermékárak nem növekedtek folyamatosan, hanem volt olyan időszak (az ötvenes évek első fele), amikor csökkentek, volt olyan időszak (az ötvenes évek vége, a hatvan évek eleje), amikor nem változtak, és csak a hatvanas évek végén indult meg a késztermékárak határozott növekedése.

Más a helyzet azonban az 1973-74-es évek nyersanyagár-robbanását követő időszakban, a hetvenes évek második felében.

Ekkorra, az 1973-74 évi nyersanyagár-robbanás eredményeként, valóban jelentős feszültség jött létre a nyersanyag-késztermék árarányokban, csak hogy nem a nyersanyagok, hanem a késztermékek rovására. Ezt a feszültséget a késztermékszállítók áremelésekkel és gyors műszaki fejlesztéssel igyekeztek felszámolni.

Gyakorlatilag 1978 végére vissza is állt a nyersanyag-késztermék árak közti arány az árrobbanást megelőző szintre, a nyersolajon és az energiahordozókon kívül az összes többi nyersanyagra nézve.

1973-74 utána nyersanyagár-robbanás hatása úgy terjedt tovább, mint ahogy egy valóságos robbanás energiája terjed tovaggyűrűző lökéshullámokban. Így, ezért tekinthető az 1974 utáni időszak árrevolúciós időszaknak.

7. Mi vezetett tehát az árrobbanáshoz, ha nem a nyersanyag-késztermék árarányok közti feszültség? Erre a kérdésre a versenyképesség, a munkatermelékenység alakulásának a második világháború utáni története ad választ. Ez a történet nem más, mint az amerikai gazdaság versenyfutása az európai és japán gazdasággal.

Két, két és fél évtized alatt az európai és a japán ipar veszélyesen megközelítette az amerikai ipart a termékek minőségét, műszaki színvonalát, a termelés korszerűségét, a termelékenységet tekintve, egy vonatkozásban pedig mesze maga mögött hagyta: abban, hogy az európai és a japán áruk ára jóval alacsonyabb volt, mint az amerikaiaké, mivelhogy előállítási költségük is jóval alacsonyabb volt.

Az amerikai gazdaságot kihívás érte Európa és Japán részéről s Amerika, illetve az amerikai cégek sorra vereséget szenvedtek az európai és japán versenytársakkal szemben nemcsak az exportpiacokon, hanem magán az USA belső piacán is.



Az USA kereskedelmi mérlegének romlását, az európai és a japán áruk sikereit a dollár kétszeri hivatalos leértékelése sem tudta megállítani. Túlságosan nagy volt az európai és a japán áruk előnye, mely egyrészt a nemzetközi piacokon beszerzett nyersanyagoknak az amerikai belső árszinthez viszonyított olcsóságából, másrészt az európai és a japán munkabéreknek, az amerikaihoz képest viszonylag alacsony szintjéből eredt.

Az amerikai nyersanyagárakat és az amerikai béreket az európaival és a japánnal azonos szintre csökkenteni nem lehetett, a versenytársak költségszínvonalát (anyagár és bér) kellett tehát megközelíteni az amerikai ár- és bérszínvonalhoz.

Ez a közelítés az árrobbanással és az ezt követő időszakban megtörtént. Aligha véletlenül.

Az 1972-74. évi európai és a tengeren túli konjunktúra hullámok egybeesése – ami alapul szolgált a nyersanyagárak emelkedéséhez – az amerikai gazdaságpolitikusok átgondolt, tudatos akciójának eredménye volt. Az izraeli-arab háború kapcsán bevetett olajfegyver, ami az olajárak, majd általában az energiahordozók árainak elképesztően gyors növekedéséhez vezetett, kezdetben szinte kizárólag csak Európát és Japán érintette, és természetesen az olajjal nem rendelkező fejlődő országokat, azonban ez utóbbiakat sem korábban, sem most nem tekintette az amerikai gazdaságpolitika gazdasági szempontból veszélyes versenytársaknak, mint ahogy valóban nem is voltak azok.

8. Európa és Japán előnyei így morzsolódtak le néhány év alatt, és a hetvenes évek végére, a nyolcvanas évek elejére az amerikai gazdaság, Japán és a vezető nyugat-európai országok közötti verseny egy olyan szakaszba érkezett, amikor a költségtényezők oldaláról nézve egyik

övezet sincs feltűnően jobb helyzetben, a termelékenység is közel azonos szinten áll. Az árrobbanás hatása közvetlenül is először a cserearányok romlásában jelentkezett. 1974-75-ben a cserearányromlás tulajdonképpen a korábbi két évtized cserearány-trendvonalának törését jelentette, és 1976-tól 1979-ig, az újabb olajárrobbanás bekövetkeztéig a cserearánytrendek tulajdonképpen folytatódtak, csupán 8-10, vagy még több százalékponttal alacsonyabb szinten. Tehát: ha korábban javuló cserearányai voltak egy országnak, akkor ez a tendencia 1975 után is folytatódott; ha korábban változatlanul egy szinten stagnált a mutató, akkor továbbra is a stagnálás érvényesült.

9. Az európai és a japán gazdaság védekezett a cserearányromlás, az árak növekedése ellen, és egyúttal – vagy akár azt is mondhatnánk, elsősorban – az amerikai verseny ellen. E védekezés egyik mozzanataként valutájukat felértékelték, s ezzel az importanyagok drágulását legalább részben lefogták, mellyel egyben azt is elérték, hogy – és ez még nem is ütközött a GATT szabályokba – az exportot mégis jelentősen és átfogóan, általánosan támogatták.

10. Nyugat-Európa és Japán másik védekező lépése az volt, hogy a kevésbé versenyképes áruk termelését kihelyezték az olcsó bérű fejlődő országokba, ami rövid távon nemcsak termelési szerkezetük, versenyképességük növelésével járt, hanem politikai szempontból is kifizetődőnek bizonyult, hiszen a fejlődő országok iparosításának segítségéhez látványosan hozzájárultak. Más kérdés, hogy hosszabb távon ezzel a lépéssel a saját helyzetüket nehezítették, mivel éppen úgy, mint ahogy Európa és Japán nem egészen három évtized alatt az amerikai gazdaság versenytársa lett – nem utolsósorban éppen azért, mert az amerikai technológia és a tőke hihetetlen gyorsasággal húzta föl versenyképességüket – az európai és japán, illetve az amerikai technológiák átvételével a fejlődő világ egy-két évtized alatt nehezen kivédhető konkurrenciát támaszt Európának is, Japánnak is.

11. Európa és Japán harmadik védekező reakciója az anyag- és energiatakarékosság volt. Ezen a téren, ha tétovázva is, de az USA-nál még mindig határozottabban és ezt időben is megelőzve – ha nem is sokkal – előreléptek.

Így, míg az USA-ban a gazdasági növekedés az árrobbanás után is egyre több anyag (elsősorban energiahordozó) importjával járt, addig Európa és Japán 1975 utáni gazdasági növekedése és a termékszerkezet-váltás az energiafelhasználás nemcsak fajlagos, hanem esetenként abszolút csökkenése mellett valósult meg.

12. A szocialista országokkal normalizált kereskedelmi gazdasági kapcsolatok képezték a védekezés negyedik elemét. Az USA e területen lépéshátrányba került Európával és Japánnal szemben, akárcsak a fejlődő országokkal való kapcsolatok kialakításánál.

A kedvezőtlen politikai légkör, az enyhülés kibontakozásának megtorpanása egyértelműen Európa – és bizonyos mértékig Japán – helyzetét nehezíti meg a gazdaságok versenyképesség terén folytatott küzdelmében, s az USA helyzetét viszont erősíti Európával szemben.

Ugyanezt a célt szolgálta az is, hogy Európát, Japánt rászorította a „védelmi” kiadások fokozására, mert vitathatatlan, hogy 1980-ig Európa és Japán gazdasági eredményeinek eléréséhez nagymértékben hozzájárult az a tény, hogy az USA-éhoz képest a katonai kiadások jóval szerényebbek voltak.

13. Az energiahordozók és az alapanyagok meg-megújuló árhullámai azonban az USA gazdaságát is régen elérték, s noha a GDP-hez képest az import árvesztesége szerényebb, mint a legtöbb versenytárs országban, azért az amerikai gazdaság belső inflációja stabilan a

nemzetközi átlagot meghaladó mértékű. Az exportárak és a nagykereskedelmi árak közötti szoros kapcsolat azt eredményezi, hogy az amerikai exportárak növekedése elég magas ahhoz, hogy ennél szerényebb növekedés is elegendő az európai és főleg a japán konkurrenciának a termelési költségek fedezésére. Vagyis árszempontból az USA hosszabb távon sem lehet versenyképes Európával és Japánnal szemben.

14. Ami Magyarországot illeti: az USA-hoz viszonyítva a termelékenység növelésének lehetőségei 20 évvel ezelőtt csak egy árnyalatnyival voltak jobbak. Ez csupán évi 1 % hátrány ledolgozására lett volna elegendő. Így a magyar gazdaság termelékenysége – a feltételek változatlansága esetén – csak a következő évszázad ötvenes évében érte volna el az amerikai gazdaságét (Japán ezt 25 év alatt el tudta érni). Így Magyarország számára is éppúgy, mint a Föld bármely országában, a nemzetközi versenyképesség sarkköve a termelékenység volt és marad is (mint ahogy mindig is az volt).
15. Az 1980-2000 közötti időszakra- a kiegészített adatsorok alapján – megállapítható, hogy a várokozásoktól eltérően nem csökkent az USA részaránya a nemzetközi kereskedelemben, s Japán is tartja részesedését. Európa kissé visszaesett, s különösképpen a keleti része, a volt szocialista országcsoport húzta a rövidebbet. A fejlődő országok kissé előretörték, de igen heterogén a csoport egyes részeinek helyzete.

Az USA külkereskedelmi pozícióit azon az áron tudta megtartani, hogy cserearányait tekintve továbbra is az 1980-as szinten maradt. Az USA esetében nem nyersanyag-import drágulása volt a cserearány romlás fő oka, hanem az a tény játszott fontos szerepet, hogy fejlett országokbeli szállítói- rákényszerülve az erőteljes exportáremelésre – javították saját cserearányaikat. Utóbbiakat az is ösztökélte erre, hogy a nemzetközi pénzügyi rendszer felbomlott, s a lebegő árfolyamok felértékelték a

márkát és a jent, a leértékelődő dollár viszont segítette az amerikai exportot. Egyedül Japán tudta fenntartani export részarányát úgy, hogy egyidejűleg cserearányaival elérte, illetve meghaladta az olajárrobbanások előtti szintet.

16. Az elmúlt 20 év nagy vesztesei a kelet-európai országok, akik amellett, hogy a világexportban való részarányuk a felére csökkent, súlyos cserearány-veszteségeket is szenvedtek. Tekintettel arra, hogy az EU kereskedelmének jelentős részét bonyolítja a kelet-európai – volt szocialista – országokkal, bátran állíthatjuk, hogy számukra igencsak előnyös volt a „nagy összeomlás”. Ezen országok felé megnövelt exportjuk nélkül minden bizonnyal közelebb állna Nyugat Európa export részaránya ahhoz az értékhez, amelyet a szerző 1980-ban Európának prognosztizált. A kelet-európai piac szélesedése nélkül, az azon realizált árnyereség nélkül nehezebben állt volna helyt a versenyben Nyugat-Európa, s Németország számára is sokkal súlyosabb terhet jelentettek volna az egyesülés költségei.

Ilyen megvilágításban joggal vetődhetne fel akár az a kérdés is, hogy ki kit segített – Nyugat Európa kelet Európát, vagy fordítva – a rendszerváltozás kapcsán .. (S itt még nem is tértünk ki a privatizációk előnyös tulajdonszerzési lehetőségeire ...)

17. Nehéz elkerülni, hogy a versenyképesség vizsgálatánál ne bonyolódjunk bele a jóléti állam teljes struktúrájának kritikai elemzésébe. Ha ugyanis azt vesszük alapul, hogy a „mikroegység”, a vállalat – amely lehet egy multi világcég is – ott, és akkor fog fejlesztésbe, ahol és amikor a termelési költségekre viszonylag kevés közteher rakódik, akkor a kiadások oldaláról vagyunk kénytelenek kezdeni. Más szóval: kell-e annyi terhet felvállalnia az államnak, amennyit csak sok adóból és járulékból képes finanszírozni? A teljesség igénye nélkül, igen széles külföldi szakirodalom áttekintése után azt állíthatjuk, hogy Európában

különösen a társadalombiztosítási rendszer reformjának felvetése kapcsolatban van Európa versenyképességi problémáival.

Akkor, amikor hangsúlyozzuk a humán erőforrások jelentőségét a gazdasági növekedés, innováció, s ha tetszik: a versenyképesség vonatkozásában, nem tekinthetünk el a munkavállalók – de az egész lakosság – mentális és fizikai egészségi állapotától. Ugyanakkor érzékelhető, hogy több okra visszavezethetően, de radikálisan nőnek az egészségügyi kiadások. (Költséges technológiák, gyógyszerár-emelkedés, az orvosi-, kórházi ellátás szervezésében mutatkozó elmaradás, stb. -). Egyébként a magyar TB az egészségügyi kiadásoknak sokkal nagyobb részét hárítja át a lakosságra, mint az Európában szokásos.

Túl sok lehetőség tehát nincs arra, hogy ezt fokozva, a lakosságra hárítsuk – magánkiadás formájában – a költségek még további hányadát. Preventív módon, azt kell megakadályozni, hogy a költségek parttalanul növekedjenek.

Ez nem könnyű, különösen akkor, ha az egészségbiztosítás rendszerében teljesítmény-finanszírozásra álltak át, mert ez esetben túl sok társadalmi érdek hat egybeesően a költségek emelése irányába: a szolgáltatóé, amely a nagyobb finanszírozásban, s a polgároké, akik az egészség megőrzésében vagy helyreállításában bármi áron érdekeltek, ha annak finanszírozási korlátait közvetlenül nem érzékelik. A pénzügyi korlát állítása pedig politikailag igen népszerűtlen feladat.

Ami a nyugdíjrendszer hazai reformját illeti, az – egyelőre – nem más eredményezett, mint a TB rendszer társadalmi adósságának explicitté tételét.

Gyakorlatilag Magyarországon az történt, hogy a létrehozott kötelező magán nyugdíjpénztárak lejegyzik azt a hiányt, ami a költségvetésben azért (amiatt) keletkezik, mert hiányzik a TB-nyugellátások ily módon a magánpénztárakba irányított járulék – forrása. Ezt tehát az adókból fogják finanszírozni – legalábbis a kamatszolgáltatot, mivel a

tőketörlesztésre nyilván új kibocsátás fog fedezetet nyújtani. (Nem látszik még annak belátható ideje, hogy a Ft-államadóssághegyet a költségvetés többleteiből törleszteni tudjuk – eladható, privatizálható vagyon pedig erre a célra ugyancsak kevés.) Nem csökkent igazából a társadalom terhelése, hanem más fizetőkre terhelődött. (Az adófizetők köre, összetétele más, mint a járulékfizetőké. Utóbbiban az oroszlánrész a vállalatot terheli. Az adók között a vállalatok által fizetendő rész a kisebb.)

18. Az adó- és járulékarány Magyarországon a GPD-hez viszonyítva már 1997-ben alacsonyabb volt, mint a közös piac átlaga. Így, ha a vetítési alapra nézve komoly tehernek tűnik is, valójában kedvezőbb „költségtényező”, mint az EU gazdaságban. Sőt: adótételeink a CEFTA országokénál is „kedvezőbbek”, lásd. 4. sz. melléklet.
- A bérlétségek tekintetében pedig az EU béreinek jócskán alatta maradunk (a különbség 1:9-hez).

19. Ha a számítások során nem az árfolyammal, hanem a vásárlóerő-paritással (PPP) számolunk, a különbség (szorzó) csak 3,3-szeres. (1996 évi adat). Ez azt jelenti, hogy a forint jelentősen alulértékelt volt, ami ösztönzően hatott az évtized közepén megvalósult direkt-tőkebeáramlásra. Ez az alulértékelttség a PPP kedvezőtlen alakulása – jelentős fogyasztói árnövekedés- hatására mérséklődött. Áraink rohamos ütemben zárkóztak fel az EU árszintjéhez. Igaz, ezt többé-kevésbé követte a béremelkedés, így a bérfeszültség – átlagot nézve – nem volt súlyos. A külföldi befektetőnek e hatásokat kompenzálta a forint folyamatos leértékelése. „mindössze” a cserearányok romlottak tovább – összességét tekintve – ezen időszak alatt is....

Egy gazdaság költség-versenyképességében kiemelt szerepe van a munkabéreknek. A termelékenység növekedését meghaladó, állandó nominálbér-növekedés felnyomja az árakat, a nyereségrések csak rövid távon képesek ezt „pufferként” semlegesíteni (- ha egyáltalán...). A várt

jövőbeni árváltozások viszont nagyban befolyásolják a bérek alakulását. Ezek becslésében sokat segít az import- és világszertei árak elemzése és a valutaárfolyam alakulás vizsgálata. Az utóbbit illetően a közgazdászok széles csoportja üdvözölte a csúszó leértékelést, míg egyesek (l: Tarafás I. *) szerint az infláció visszaszorítási esélyeit nem segíti egyenesen rontja e módszer, mint beteljesítő jóslat.

20. A magyar áralakulást nemcsak az import tényezők gondos figyelembe vétele segíti nyomon követni; nekünk tekintettel kell lenni – kényszerűen – olyan árkiigazításokra, amelyeket a befektetők jövedelem igénye vált ki. A 90-es évek közepén végbement privatizáció jelentős részben irányult az infrastruktúra területére is, ahol a szolgáltatások igénybevevője döntően a magyar polgár (tehát nem export célú a termelés). E beruházásoknál mind a mai napig komoly árvitákkal nézünk szembe, az állami árszabályozásra súlyos terhek nehezednek, mivel nehéz meghatározni a jogos jövedelemigény határát. Ugyanakkor, az infrastruktúrába „beengedett” külföldi tőke igen komoly kihívást jelent az árfolyam és a fizetési mérleg alakulására, hiszen a befektetők a jövedelem – nem túl nagy, de abszolút összegben nem lebecsülhető mértékét kiviszi az országból. E tény a pénzügyes közgazdászok döntő része természetes tényként fogadja el, rámutatva, hogy ennek mértéke egyáltalán nem túlzott (a befektetett összeg kb. 5 %-a, méltányosnak tekinthető arány).

E nem túl magas arány viszont a behozott tőkéhez képest már soknak tűnik, ha a fizetési mérleghiány egyik okozójaként, ennek részeként nézzük.

21. Az árfolyam-politikával kapcsolatosan külön megjegyzést igényel, hogy a magyar valuta eurohoz kötése az elmúlt évben (tehát, hogy a valutakosárból kiszorult a USD) nehezítette az antiinflációs törekvéseket,

* Monetáris politika- eszközök és feltételek KG.Szle, 1995/11

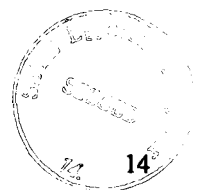
hiszen az egyébként is magas energiahordozó deviza-árak forint értékét még megnövelte.

Az USD-hez viszonyított leértékelődés hatását az export oldalon az USD elszámolású övezetekben – döntően a korlátozások miatt – nem tudtuk kellően kihasználni (pl. a CEFTA országoknál) míg az importárak oldalán a magasabb árszínvonal „begyűrűzött”.

Az EU exportőrök számára pedig „semleges terepként” megmaradtunk. Az EU térségnek a külkereskedelmére az euro-gyengélkedése u.i. alapvetően pozitívan hatott, de figyelmeztetett az ECB (Európai Központi Bank), hogy az ilyen fajta exportösztönzés hatása illékony, rövid időszakokban érvényesül csupán.

- 22.** A kutatás egyik fontos következtetése volt a tőkeáramlások értékelése. Megállapítható, hogy lényegében változatlan az a tendencia, hogy a fejlett országok a fejlettekbe fektetnek be legszívesebben, s hogy a tőke-vonzást tekintve elsődleges jelentősége van az infrastrukturális feltételeknek. Az utóbbi szélesen értelmezendő, jelenti a közlekedési, környezetvédelmi körülményeket éppúgy, mint a rendelkezésre álló, kellő mennyiségű jól képzett munkaerőt. Az olcsóság nem elegendő, ugyanakkor nem is lebecsülhető a döntést befolyásoló tényezők között. A már ismertetett alacsony magyar bérszínvonal (ahhoz képest, hogy milyen minőségű, fegyelmezettségű munkaerő áll rendelkezésre nálunk) azért meghatározó volt a külföldi befektetők beruházási döntéseinél.

A bejövő multi-cégeknek nagyon differenciált bérezési politika jellemző, a felsővezetők bére az adminisztratív, ill. fizikai állomány átlagának 10-20-szorosa. (Megjegyzendő, ez az „anyaországok” többségében – Japánt



leszámítva, ahol kissé kevésbé szóródnak a bérek – még inkább így van.)

Nálunk a különbség a korábbi évtizedek 3-4 szerez különbségéhez képest szembetűnő, de az olló továbbnyílása mérséklődni látszik.

A hazai bérek mind a top, de főképp a munkás kategóriában jócskán elmaradnak a nyugati bérektől; s alatta maradnak a lengyel, cseh béreknek is. (Ezekre valóban nehéz közgazdaságilag elfogadható magyarázatot találni. Rosszabb alku pozíciókra – talán – csak a külföldi tőkétől való nagyobb függésünk lehet a magyarázat – az ugyanis csak akkor jön ide, ha neki megéri. Ez azonban csak nagyon közvetett oksági kapcsolat – keresés a bérek alacsonyabb voltára.)

Annyi bizonyos, hogy a beáramló tőke nem közömbös a bérszínvonal iránt, tehát nem számíthatunk arra, hogy a „multi cégeknél már úgymint magasabb a bérszínvonal, tehát számukra közömbös a minimálbér-emelés.” A tőkevonzó képesség szempontjából fontos, hogy a széthúzott bérskála alsó része adott esetben alatta maradt a korábban a most megemelt minimál-bérnek.

23. A tőkevonzó-képesség tekintetében nem vagyunk „világbajnokok”. Az 1998-as év nemzetközi statisztikai adatai szerint a Japánba irányuló egy főre eső kivitt tőke nagyságának, 192 USD/fő/év értéknek felelünk meg. A külföldi egy főre jutó befektetések magasabbak mind Csehország, mind Észtország vonatkozásában is (a befogadó ország 1 főjére vetítve 247 USD/fő/év, 406 USD/fő/év.) Az Ausztriába irányuló külföldi tőke egy főre viszont évi 732 USD, Finnországban évi 2158 USD, Írországban 1843 USD-t tesz ki.
24. A bejövő direkt tőke és a munkaerő foglalkoztatás viszonyáról megállapíthatjuk, hogy az utóbbi gyakorlatilag igen alacsony. A bejövő tőke nagy termelékenységgel dolgozik. A foglalkoztatottság szintje –

amit, láttuk, a nemzetközi szervezetek egy ország, régió versenyképességeinek fogalmába ma már beleértének – nem a külföldi beruházásokon múlik. A hazai tőkéé az oroszlánszerep. Természetesen, mondhatjuk, hogy a tőkeimport nélkül a számok még alacsonyabbak lennének; és egyes térségek számára kétségkívül létkérdés foglalkoztatási szempontból is, s az ott generálódó jövedelmek miatt a térség egészének fejlődése szempontjából is a külföldi tőke jelenléte.

Versenyképesség makrofogalma szempontjából tehát kritikusan kell fogalmaznunk. Mind a tőkebeáramlás lassulása, mind a többi közép-európai országba irányuló gyorsuló beáramlással egybevetve azt állapíthatjuk meg, hogy versenyképességünk a tőkeáramlás terén gyengül.

25. Le kell szögeznünk, hogy a magyar devizapolitika mindvégig kettős szorításban van. Egyszerre kell ugyanis eleget tennie a portfólió befektetők érdekeinek, és a munkaerőt tartósan Magyarországon foglalkoztató direkt tőkebefektetők, a nagy exportőrök érdekeinek.

Látnunk kell, hogy a forint alulértékelttségén alapuló, a 90-es évek második felében követett politika az exportőrök érdekeit ugyan megfelelően szolgálta, de nem igazán kedvezett a portfólió befektetőknek. A magyar devizapolitikának pedig ez utóbbira is tekintettel kell lennie, hiszen a magyar államadósság finanszírozásának forrása ma is alapvetően a külföld. Az államadósság, amelyet korábban (az „ómechanizmusban”) döntően külföldi fizetőeszközben vettünk fel, ma már jelentős részben Ft finanszírozássá vált. A befektetők között – közvetve – közvetlenül azonban nagy a külföldiek részaránya. Emellett a tőzsdéi cégek tulajdonosi szerkezete is dominánsan külföldi. Így a devizapolitikának ügyelnie kell a portfólió-befektetők érdeke is.

26. Felvetődött, hogy a globalizáció kihívásai közepette a multinacionális tőke itt-tartásának mik lehetnek az eszközei? Egyes vélemények szerint a hazai tőkéből (megtakarításokból) finanszírozott színvonalas beszállítói kör.

A gond az, hogy a nálunk tevékenykedő tőke nagyrészt összeszerelő tevékenységet finanszíroz, bérmunka jelleggel. Kevés a hazai beszállító, így az attól való függés vagy ahhoz fűződő érdekeltség nem hat eléggé. Nem igazán célszerű-e direkt ösztönzéssel segíteni a tőke „meggyökeresedését”, illékonyágát, mert a hazánkban kívánatos tőke megkötéséhez, idevonzásához a tágabban vett (nem egyedi) ösztönzők a kívánatosak – de egyébként se bírnánk a kibontakozott támogatási versenyt. A figyelem szükséges szerű súlypontjai: az EU-támogatások igénybevételének biztosítása, az oktatás, ezen belül a műszaki és a nyelvi képzés fejlesztése és az infrastruktúra – közlekedés, csatornázás-kiépítése. Nincsenek máról holnapra ható csodák, se csodaszerek....Ezen tényezők hatásainak kibontakozásához pedig időre van szükség.