



Közszolgálati Nemzetközi Képzési Központ

Nemzetközi politikai gazdaságtan
(Globalizáció, versenyképesség és az európai
monetáris integráció problémái)

Taksás Balázs

Oktatási segédanyag

Nemzeti Közszolgálati Egyetem 2013.



Bevezetés.....	3. old.
1. Globalizáció	3. old.
1.1. Globalizáció folyamatai, összetevői	3. old.
1.1.1. A kereskedelmi korlátok leépülése, a nemzetközi áru- és szolgáltatásforgalom bővülése	5. old.
1.1.2. A termelési tényezők és a technológia egyre szabadabb és egyre növekvő nagyságú áramlása	6. old.
2. Transznacionalizálódás és versenyképesség	10. old.
2.1. A termelési és értékesítési lánc transznacionalizálódása.....	10. old.
2.2. Versenyképesség	13. old.
2.2.1. A versenyképesség fontosságának felértékelődése.....	13. old.
2.2.2. A versenyképesség összetevői	15. old.
2.2.3. A versenyképesség javítása.....	18. old.
3. Az európai integráció problémái	25. old.
3.1. Versenyképesség a monetáris integrációban	25. old.
3.2. A versenyképességi probléma megoldási lehetőségei	29. old.

GLOBALIZÁCIÓ, VERSENYKÉPESSÉG ÉS AZ EURÓPAI MONETÁRIS INTEGRÁCIÓ PROBLÉMÁI

BEVEZETÉS

Ennek a rövid oktatási segédanyagnak a célja, hogy bemutassa, és érthető formában elmagyarázza az európai integráció jelenlegi – gazdasági és ebből következő társadalmi – problémáinak gyökerét. A problémák megértése több okból is fontos. Egyrészt a képzésben részt vevők közül többen a magyar közszolgálat dolgozói, és így az Európai Unió rendszerének is részei. Másrészt Magyarország világgazdasági helyzete és európai integrációs tagsága is szükségesség teszi, hogy megértsük az alapjait annak, hogyan is működik a globális gazdaság, vagy éppen egy regionális integráció. Mindehhez szükséges, hogy alapszinten megismerkedjünk a globalizációs folyamatokkal, a nemzetközi versenyképesség tényezőivel, a monetáris unió működési elveivel. Ez az oktatási segédanyag racionális, folyamatosan egymásra épülő, matematikán alapuló közgazdasági levezetést mutat be, amely segítségével a jegyzet elolvasásának végén remélhetőleg minden olvasó számára „összeáll a kép”, azaz érthetővé válnak közös Európánk jelenlegi gazdasági problémái. Ezen logikai levezetést segítik az anyagban található folyamatábrák is.

1. GLOBALIZÁCIÓ

1.1. GLOBALIZÁCIÓ FOLYAMATAI, ÖSSZETEVŐI

A globalizáció folyamatok alapszintű megismerése nélkül nem lehetünk képesek megérteni napjaink világgazdaságának működését, valamint a versenyképességi kérdésnek erőteljes felértékelődésének okait. Ezért szükséges ezen folyamatok összefoglalása, és ezek közül, a téma levezetése által igényelték rövid bemutatása.

A globalizáció fogalmának meghatározása nem egységes, nem egzakt. A társadalomtudományok különböző területein, így a gazdaságtudományokon belül is komoly viták tárgyát képezi a fogalom leképezése és értékelése. Ezen jegyzetnek nem célja a

globalizáció elemzése, illetve általános hatásmechanizmusainak vizsgálata, ezért nem bonyolódik bele a fogalommal és folyamatival kapcsolatos hosszabb értekezésbe. Mivel a viták ellenére a fogalom-evolúció során kialakult globalizáció-definíciók döntően hasonlóak, és ugyanazok a lényeges elemek és folyamatok kerülnek kiemelésre, egyszerű összegzést alkalmazunk.

A nemzetközi tudományos élet legáltalánosabban elterjedt nézete szerint a globalizálódást, a globalizációt nehéz egy egzakt, konkrét folyamatként értelmezni. Sokkal egyszerűbb ennél, ha úgy tekintünk rá, mint folyamatok összességére. Ilyen, globalizációt összetevő folyamatnak tekinthetőek az alábbiak:

- a kereskedelmi korlátok leépülése, a nemzetközi áru- és szolgáltatásforgalom bővülése, amely meghaladja a gazdasági teljesítmény növekedését,
- a termelési tényezők (tőke, munkaerő, természeti kincsek, információ) és a technológia egyre szabadabb és egyre növekvő nagyságú áramlása, és ezzel együtt a termelési tényező piacok (tőkepiac, pénzpiac, munkaerőpiac) egyre szorosabb kapcsolata és egymásrautaltsága, mely során a tőkeáramlás növekedése meghaladja még az áru- és szolgáltatásforgalom bővülését is,
- az előbbiekből adódóan a termelés és az értékesítés transznacionalizálódása,
- az információs technológia rohamos fejlődése, és használatának terjedése (alapfeltétele és egyben következménye is a globalizációnak),
- politikai eszmék, ideológiák, vallási tanok, kulturális szokások gyorsabb terjedése,
- szupranacionális intézmények létrejötte, és súlyuk növekedése,
- civil szféra szerepének és kontrolljának erősödése,
- regionalizálódás, regionális gazdasági integrációk kialakulása.

(A legutolsó inkább tekinthető napjaink globalizált világát jellemző folyamatnak, mint a globalizáció részének.)

A fenti folyamatok közül a nemzetközi versenyképesség értelmezése szempontjából számunkra kiemelten fontosnak tekinthető a termelés és az értékesítés transznacionalizálódása, amely a kereskedelmi korlátok leépülésének, a nemzetközi áru- és szolgáltatásforgalom gazdasági növekedést meghaladó bővülésének, valamint a termelési tényezők (tőke, munkaerő, természeti kincsek, információ) és a technológia egyre szabadabb és egyre növekvő nagyságú áramlásának, és ezzel együtt a termelési tényező piacok (tőkepiac, pénzpiac, munkaerőpiac) egyre szorosabb egymásrautaltságának következménye. Ezért ezeket

a folyamatokat vizsgáljuk meg röviden. Természetesen a termelés és az értékesítés transznacionalizálódásának alapfeltétele az a technológiai fejlődés is, amely lehetővé tette a logisztika, a szállítás, a vezetés és irányítás, valamint az egyéb információáramlás költségeinek relatív csökkenését. Ezek azonban inkább műszaki kérdéseknek tekinthetők, s nem a nemzetközi politikai gazdaságtan vizsgálati tárgyának.

1.1.1. A KERESKEDELMI KORLÁTOK LEÉPÜLÉSE, A NEMZETKÖZI ÁRU- ÉS SZOLGÁLTATÁSFORGALOM BŐVÜLÉSE

A kereskedelmi korlátok lebontása kapcsán két párhuzamosan jelentkező folyamat figyelhető meg. Az egyik a kereskedelempolitikai eszközök között a vám használatának döntő jelentőségűvé válása, a másik pedig az átlagos vámtételek jelentős és folyamatos csökkenése. Mindkettő folyamatban jelentős szerepe van az Általános Vámtarifa- és Kereskedelmi Egyezmény (GATT) keretében, majd intézményesült utóda, a Kereskedelmi Világszervezet (WTO) égisze alatt folytatott tárgyalásoknak. A tárgyalások a nemzetközi kereskedelem útjában álló akadályok lebontására irányultak. Az egyik cél az, hogy a külkereskedelem preferált szabályozói csak a vámok lehetnek. Az egyéb szabályozó eszközök használatát – mint a ki- és beviteli engedélyezési rendszer, import-kvóták létesítése, árlefölözések, illetékek, adminisztratív eszközök, ártámogatás és exporttámogatás – csökkenteni kell. A vám preferálásának oka, hogy a kereskedelem szereplői számára kiszámíthatóbbá és diszkrimináció-mentesebbé teszi a rendszert, és ezáltal növeli a kereskedelem értékét. Ehhez kapcsolódik, hogy a szervezet tagjai vállalják a megkülönböztetés nélküli kereskedelmet, a legnagyobb kedvezmény elvét, azaz a kereskedelmi kapcsolatban levő országok megadnak egymásnak minden olyan kedvezményt, előnyt, amelyet már megadtak egy másik országnak.

Miért hasznos a világ államainak számára a kereskedelmi korlátok folyamatos csökkentése? Azért mert a kereskedelem okozta automatikusan kialakuló (a piac „láthatatlan keze”) szakosodás révén ugyanakkora erőforrásból (termelési tényezőből) több jószág állítható elő. Azaz ugyanannyi erőforrás felhasználásából a kereskedelem révén nagyobb fogyasztás, magasabb jólét érhető el.

Mindenképpen fontos kitérni arra a folyamatra is, hogy a technológiai fejlődéssel párhuzamosan folyamatosan csökkennek a szállítási, logisztikai, információáramlási költségek nem csak reál-, hanem nominálértéken is. Az információs technológia rohamos

fejlődése drasztikusan növeli az információáramlás sebességét, és csökkentette a költségeit. A közlekedési infrastruktúra és technológia fejlődése szintén a szállítási költségek csökkenéséhez vezetett. Új, minden korábbinál nagyobb és nagyobb befogadóképességű kikötők, rakodók, repülőterek épülnek, amelyek új, minden korábbinál nagyobb és nagyobb hajók, vonatszerelvények, repülőgépek fogadására és kiszolgálására alkalmasak. Ennek következtében mind a személy-, mind a teherszállítás területén folyamatosan javul a méretgazdaságosság, és ezáltal csökkennek az egy tonnakilométerre vagy egy személykilométerre eső fajlagos költségek. Másképpen fogalmazva, a termék értékének egyre kisebb hányadát teszik ki a szállítási költségek.

A kereskedelempolitikai eszközök használatának csökkenése, illetve növekvő kiszámíthatósága, valamint a szállítás, a logisztika, a kommunikáció, az információáramlás csökkenő reálköltségei jelentősen növelték a nemzetközi kereskedelem mértékét és értékét. Ez a növekedés a középkor kezdetétől folyamatosan megfigyelhető, azonban az elmúlt évszázad második felétől kezdve drasztikusan felgyorsult. A nemzetközi kereskedelem értékének bővülése folyamatosan meghaladja a gazdasági növekedés ütemét.

1.1.2. A TERMELÉSI TÉNYEZŐK ÉS A TECHNOLÓGIA EGYRE SZABADABB ÉS EGYRE NÖVEKVŐ NAGYSÁGÚ ÁRAMLÁSA

A globalizáció során a nemzetgazdaságok közötti kapcsolat nem csak a kereskedelem révén válik egyre szorosabbá, hanem az áru- és szolgáltatás-piacok mellett a termelési tényező piacok is egyre inkább és egyre gyorsabb mértékben összefonódnak, és ezáltal közöttük is növekszik az egymásrautaltság. A nemzetközi gazdaságtanban elfogadott tény, hogy a globalizáció egyik folyamataként a tőkeáramlás értéke – a kereskedelem bővülésénél is gyorsabban ütemben – nő. Szintén globalizációs folyamat a munkaerő-áramlás és a migráció növekedése.

A tőkeáramlásnak alapvetően 3 típusa létezik: 1. Közvetlen külföldi beruházás. 2. Portfólió-beruházás. 3. Közvetlen kölcsöntőke (hitel). A közvetlen külföldi beruházás alatt olyan tőkemozgást kell érteni, amely során egy vállalat külföldön leányvállalatot hoz létre, leányvállalatát bővíti, vagy felvásárol valamilyen másik vállalatot. A közvetlen külföldi beruházás megkülönböztető vonása, hogy nemcsak erőforrások (tőke) átadását foglalja magában, hanem az irányítás megszerzését is. A leányvállalatnak nemcsak pénzügyi

kötelezettségei vannak az anyacéggel szemben, hanem ugyanannak a szervezeti struktúrának is része. Ezzel szemben a portfólió-beruházás külföldi értékpapír (vállalati kötvény, részvény, állampapír) vásárlását jelenti irányítási jog megszerzése nélkül. Ennek egyik része lehet kölcsöntőke (vállalati-, állami kötvény), egy része pedig véglegesen átadott eszköz (részvény). A közvetlen kölcsöntőke mozgása a klasszikus hitelügyleteket jelenti, melyek jelentős része a nemzetközi pénzpiacokon a különböző tőkepiaci és pénzpiaci szervezetek (pl.: bankok) között zajlik.

Felmerül a kérdés, hogy milyen célból áramlik a tőke az egyes országok között. A válasz elég összetett, amelyet a következőekben lehet összefoglalni:

Közvetlen külföldi beruházások exportjának céljai:

- erőforrások megszerzése;
- hatékonyság növelése;
- piacszerzés és a kereskedelmi korlátok megkerülése;
- vállalati stratégiában foglalt célok elérése.

Közvetlen külföldi beruházások importjának céljai:

- hazai beruházások kiegészítése;
- egyéb előnyök (pl.: technológia-diffúzió).

Portfólió-beruházások exportjának céljai:

- magasabb tőkehozadék;
- kockázat diverzifikálása.

Portfólió-beruházások importjának céljai:

- járulékos tőkebevonás (vállalatok);
- költségvetési hiány finanszírozása (állam);
- folyó fizetési mérleg hiányának finanszírozása (állam).

Kölcsöntőke exportjának céljai:

- magasabb hozam elérése;
- politikai, gazdasági segítség.

Kölcsöntőke importjának céljai:

- hazai megtakarítások elégtelensége kapcsán a beruházások növelése;
- fogyasztási és beruházási javak importjának finanszírozása;
- korábbi kölcsönök után járó adósságszolgálat finanszírozása.

Ahogy a tőke áramlása felgyorsul, úgy a külföldi tőke termelésben (és ezáltal például a foglalkoztatásban) elfoglalt szerepe egyre jelentősebbé válik a világ minden térségében. Példuál az elmúlt 20 évben közel megnégyszereződött – a GDP 8%-káról közel 30%-ára – az OECD országokban a közvetlen külföldi – tehát termelő és szolgáltató – beruházások aránya. Még ha nem is mindig ekkora mértékben, de a külföldi tőke termelésben elfoglalt szerepe hasonló módon nőtt a világ minden régiójában. A nemzetgazdaságok gazdasági teljesítménye, gazdasági alapmutatóinak (GDP, munkanélküliségi ráta, infláció stb.) alakulása egyre inkább függ a külföldi tőke tevékenységétől.

A tőkepiacok integrálódásával párhuzamosan – még ha nem is hasonló gyorsasággal – a nemzetgazdaságok munkaerő-piacai is egyre szorosabb kapcsolatba kerülnek. Az előzőekben megfogalmazottakra utalva elmondható, hogy a közlekedési infrastruktúra és eszközpark fejlődése, a közlekedés reál- és nominális értéken számított fajlagos költségeinek csökkenése nem csak az árukereskedelem, hanem a migráció fellendüléséhez is vezetett. A migráció ugyan önmagában nem egyenlő a munkaerő-áramlással, hiszen a nem munkaképes lakosság áramlása is beletartozik, mégis szoros korrelációs kapcsolat van a két fogalom között.

A munkaerő-áramlásnak indítékai a következők lehetnek:

- életfenntartás természetes ösztöne (biztonsági és politikai okok),
- gazdasági okok,
 - munkanélküliség,
 - reáljövedelem különbségek,
 - konjunktúra ciklusok időbeli eltérése,
 - adózási különbségek,
- családi okok (jobb lakhatási körülmények, egészségesebb éghajlat, jobb iskoláztatási feltételek, családegyesítés vagy családi kötelek felbontása),
- kalandvágy,
- személyes érvényesülés, önmegvalósítás (tanulás és karrier).

A munkaerő kevésbé „nemzetköziesedik” (áramlik) könnyen, mint a tőke, mert a kulturális (nyelvi, vallási, munkaetikai stb.) különbözőségek és korlátok jóval jelentősebbek. A tőke jelentősen személytelen és univerzális, kultúrához, civilizációhoz kevésbé kötődik. Ezért a munkaerő-áramlás növekedése, mint globalizációs folyamat kevésbé jelentős, mint a

tőkeáramlás felgyorsulása. Mindezek mellett is jelenleg több, mint 213 millió első generációs migráns él a világon, azaz jelenleg a világ népességének valamivel több, mint 3%-a él szülőföldjétől távol.

A tőkeáramlás megsokszorozódásán és a munkaerő-áramlás bővülésén túl ehhez az alfejezethez tartozik a technológiai kapcsolatok számának növekedése, a technológia-áramlás felgyorsulása.

A technológia-áramlásnak alapvetően két fajtája létezik: a technológia-diffúzió és a technológia-transzfer. A technológia-diffúzió a tulajdonos aktív közreműködése nélkül végbemenő technológia-terjedés. Ilyen például az az eset, amikor a betelepülő külföldi tőke a korábbi működésnél magasabb minőségi színvonalat követel meg a beszállítóitól, így a hazai cégek különböző technológiai fejlesztésekre, beruházásokra kényszerülnek (minőségbiztosítás, folyamat- vagy termelésirányítás, vezetési adatszolgáltatás stb. területén) ahhoz, hogy a beszállítói megbízásokat elnyerhessék. Ezután ezt ők is elvárják a saját beszállítóiktól, így a magasabb technológiai színvonal folyamatosan terjed a gazdaságban. Ezt az elterjedést nevezik diffúzióknak, a terjedés, az adaptálás gyorsaságát pedig a diffúzió sebességének. Hasonló folyamat játszódik le, ha egy belföldi cég egy szigorúbb fogyasztóvédelmi előírásokkal működő külföldi piacra kíván betörni. Látható tehát, hogy a technológia-diffúzió szorosan kötődik a tőke nemzetközi áramlásának, valamint a kereskedelemnek a bővüléséhez.

Még inkább megfigyelhető a kapcsolat, ha a technológia-transzfert vizsgáljuk meg. A technológia-transzfer a tulajdonos aktív közreműködésével történő technológia-átvitelt jelenti. Ennek léteznek kereskedelmi (technológia-intenzív termékek kereskedelme, nemzetközi licenc- és know-how kereskedelem, külföldi közvetlen tőkeberuházás, stratégiai vállalati szövetségek, nemzetközi termelési kooperációk, nemzetközi technikai programok) és kereskedelmen kívüli (segély, lopás) formái. Egyértelmű, hogy mind a kereskedelmi, mind a kereskedelmem kívüli formák előfordulása egyre gyakoribbá válik napjainkban. Már a 90-es évektől megfigyelhető, hogy a zöld mezős beruházásokkal szemben a vállalati felvásárlások, fuzionálások dominálnak, majd a 2000-es évekre a világgazdaság mikro-folyamatainak egyik jelentős folyamatává vált a vállalatok közötti termelési kooperációk, stratégiai szövetségek kialakítása. (Elég csak a járműiparra, vegyiparra, telekommunikációs ágazatra, vagy akár az energetikai szektorra, gyógyszeriparra gondolni.) A különböző ágazatok legnagyobb vállalatai

vásárolják fel egymást, vagy éppen kötnek stratégiai szövetséget, holott korábban egymás legádázabb vetélytársai voltak, s most is ugyanazokért a fogyasztókért versenyeznek. Természetesen az ágazatokban nem csak horizontális stratégiai szövetségek, termelési kooperációk alakulnak ki, hanem a termelés vertikális folyamatai mentén is létre jönnek ezek a formációk, melyek a technológia-transzfer legfőbb csatornái.

Mi az oka ennek a jelenségnek, amit a szakirodalom úgy is nevez, hogy „koncentrációs kényszer”? Az oka magában a versenyben és a verseny megnövekvő költségeiben rejlik. Alapelv, hogy a piaci versenyben hosszú távon csak azok a vállalatok tudnak igazán sikeresek maradni, akik innovatívak, és élen járnak a technológia újításokban. Azonban napjainkra a technológiai haladás olyan mértékben felgyorsult, hogy még a legnagyobb, legerősebb vállalatok sem képesek arra, hogy ennek a gyors tempónak a költségeit teljes egészében fedezzék. Azaz egyedül nem képesek az összes, számukra releváns területen a legújabb, legmodernebb technológiai szint elérésére és alkalmazására. Így szükségük van más vállalatok tudására is, hogy folyamatosan a legmagasabb színvonalon és a leghatékonyabban legyenek képesek termelni. Más vállalatok tudásának megszerzésére pedig alapvetően két – legális – út áll rendelkezésre: a másik vállalat felvásárlása vagy stratégiai együttműködés kialakítása vele. Mindkét lehetőség következménye az lesz, hogy a két vállalat között a technológiai ismeretek átadása felgyorsul. És mivel itt alapvetően transznacionális vállalatokról van szó, az ilyen technológia-átadás gyorsuló világméretű technológia-áramláshoz fog vezetni.

2. TRANSZNACIONALIZÁLÓDÁS ÉS VERSENYKÉPESSÉG

2.1. A TERMELÉSI ÉS ÉRTÉKESÍTÉSI LÁNC TRANSZNACIONALIZÁLÓDÁSA

Az 1. fejezetben taglalt folyamatok, az áru- és szolgáltatások kereskedelmének könnyebbé válása, a termelési tényezők és a technológia áramlásának felgyorsulása lehetővé tette a termelés és az értékesítés transznacionalizálódását. Eleve magának a globalizáció fogalmának megszületése és fejlődése is szoros kapcsolatban áll a transznacionális vállalatok kialakulásával, a termelési és értékesítési láncolat transznacionalizálódásával. A folyamat

kezdete, mely során a multinacionális vállalatok transznacionális vállalatokká alakultak, a 60-as évek elejére tehető, de igazán a 80-as és 90-es években vált nagyon jelentőssé. Ma több transznacionális vállalat létezik, mint valaha a történelem során, és a jövőben számuk minden bizonnyal tovább fog növekedni. A termelékenységi verseny, az erőforrások megszerzésért folytatott harc, a koncentrációs kényszer egyre jobban arra sarkallja a vállalatokat, hogy tevékenységüket, beszerzési és értékesítési piacukat minél inkább kiterjessék a földrajzi térben.

A termelés transznacionalizálódása azt jelenti, hogy a vállalatok egyre jobban szétszabdadják termelési folyamataikat, és az egyes termelési fázisokat oda telepítik, ahol a legkedvezőbbek az erőforrás-feltételek és a költségviszonyok. Így napjainkban már elmondhatjuk, hogy a világgazdaságban a nemzetgazdaságok szerepe csökken. A világpiacra egyre inkább vállalatok küzdenek egymással a fogyasztók pénzéért. A nemzetgazdaságok küzdelme e transznacionális vállalatok kegyeiért folyik, azaz azért, hogy termelésüket vagy annak egyes folyamatait náluk folytassák. Amelyik nemzetgazdaság jobb feltételeket tud biztosítani a transznacionális vállalatnak, oda fogja az vinni világpiacra vagy regionális piacra szánt termelését (szolgáltatását), ott fog munkabért, adót, járulékot stb. fizetni. Ezeket a folyamatokat támasztják alá az adatok is. Napjainkban az egyre bővülő világkereskedelem 1/3-ada transznacionális vállalatokon belüli kereskedelmet, másik 1/3-ada transznacionális vállalatok közötti kereskedelmet takar.

Azzal, hogy a transznacionális vállalatok viszonylag szabadon és könnyen megválaszthatják termelési telephelyeiket, komoly hatással lehetnek egyes országok gazdasági biztonságára. A termelés mozgatásával csökkenthetik költségeiket, s ezért a világpiacra ármeghatározó szerepben jelenhetnek meg. Amennyiben a kereskedelmi korlátok, vámok alacsonyok, egy adott nemzetgazdaság termelőinek értékesítési pozíciói nemcsak külső területen, hanem saját piacukon is megínoghatnak. Azaz a transznacionális vállalatok növekvő világgazdasági szerepe a legtöbb gazdaság szempontjából az értékesítési biztonság, valamint az ellátási biztonság kockázatainak erősödésével jár. Ebből következik, hogy a globalizációban, abban az országban (nemzetgazdaságban) lesz a gazdasági biztonság szintje magasabb, kockázatainak aktivizálódási veszélye pedig alacsonyabb, amely nemzetgazdaság tartósan képes a termelési folyamatokat, s az ezekhez nagy mértékben kapcsolódó transznacionális vállalatokat saját területén tartani. Ennek kulcsa pedig a versenyképes gazdasági környezet megteremtése.

A versenyképes környezet megteremtésének szükségességének másik oka, hogy napjaink globalizált világában a gazdasági elzárkózás már a legnagyobb államok számára is lehetetlenség. A termeléshez szükséges millióféle nyersanyag előfordulása sokszor annyira koncentrált, hogy nincs olyan állam, ami mindegyikkel rendelkezzen, s így termelésének fenntartásához mindenképpen importra szorul. Az pedig tartósan nem működik, hogy a külkereskedelem csak importból áll, a negatív folyó fizetési mérleg hosszú távon nem – vagy csak óriási (kvázi végtelen) tőkevonzó képességgel – fenntartható. Ezért mindenképpen szükséges, hogy az adott gazdaságban legyenek olyan vállalatok, amelyek exportképesek, azaz a világpiacra vagy legalább a regionális piacra termelnek. Ebből adódóan teljesen mindegy, hogy milyen társadalmi-gazdasági berendezkedésű országról van szó, a világpiaci versenyképességért folyó versenyből – azaz olyan gazdasági-, technológiai stb. környezet megteremtéséből, amelyben a vállalatainak termelése sikeres lehet – nem maradhat ki.

A transznacionális vállalat egyes termelési fázisainak elcsábítása a helyi kis- és középvállalkozások lehetőségeit is javíthatja. A transznacionális vállalatokkal kialakított kapcsolat révén belső- és külső piacokhoz, fizetőképes megrendeléshez juthatnak. A transznacionális vállalat külső kapcsolatait felhasználva a nemzetközi piacokra is kiléphetnek. A beszállítóival szemben megkövetelt magas minőségelvárások, valamint kiépített üzleti, stratégiai partnerség révén – amennyiben a helyi gazdaság versenyképessége, pl.: innovatív képességei megfelelőek – a transznacionális vállalat erős technológia-diffúzor szerepet tölthet be a gazdaságban, továbbjavítva azzal annak versenyképességét és növekedési lehetőségeit. Technológia-transzferek és korszerű menedzsment eszközök, technikák átadásával sokat javíthat a KKV szektor hatékonyságán és versenyképességén is.

Természetesen a transznacionális vállalatok egyes termelési fázisainak megjelenése az adott nemzetgazdaságban károkat is okozhat. Hiszen egyáltalán nem mindegy a láncolat mely termelési vagy értékesítési fázisát telepíti az adott országba. Jellemzően minél inkább innovációt, technológiát, humán tőkét igénylő az adott munkafázis, annál nagyobb lesz az általa produkált hozzáadott érték is. Ezért egyáltalán nem mindegy, hogy az innovatív KKV szektorban vagy a képzett munkaerőben adódó lehetőségek kihasználásának céljából választja az adott országot a transznacionális vállalat, vagy csak a helyi természeti erőforrások, alacsony szintű környezetvédelmi, munkavédelmi előírások szolgálnak a telephelyválasztás indokául. Ez utóbbi esetben nem célja a helyi vállalati szektor bevonása a termelésbe, technológia-diffúzió nem alakul ki, helyette a transznacionális vállalat helyi leányvállalata

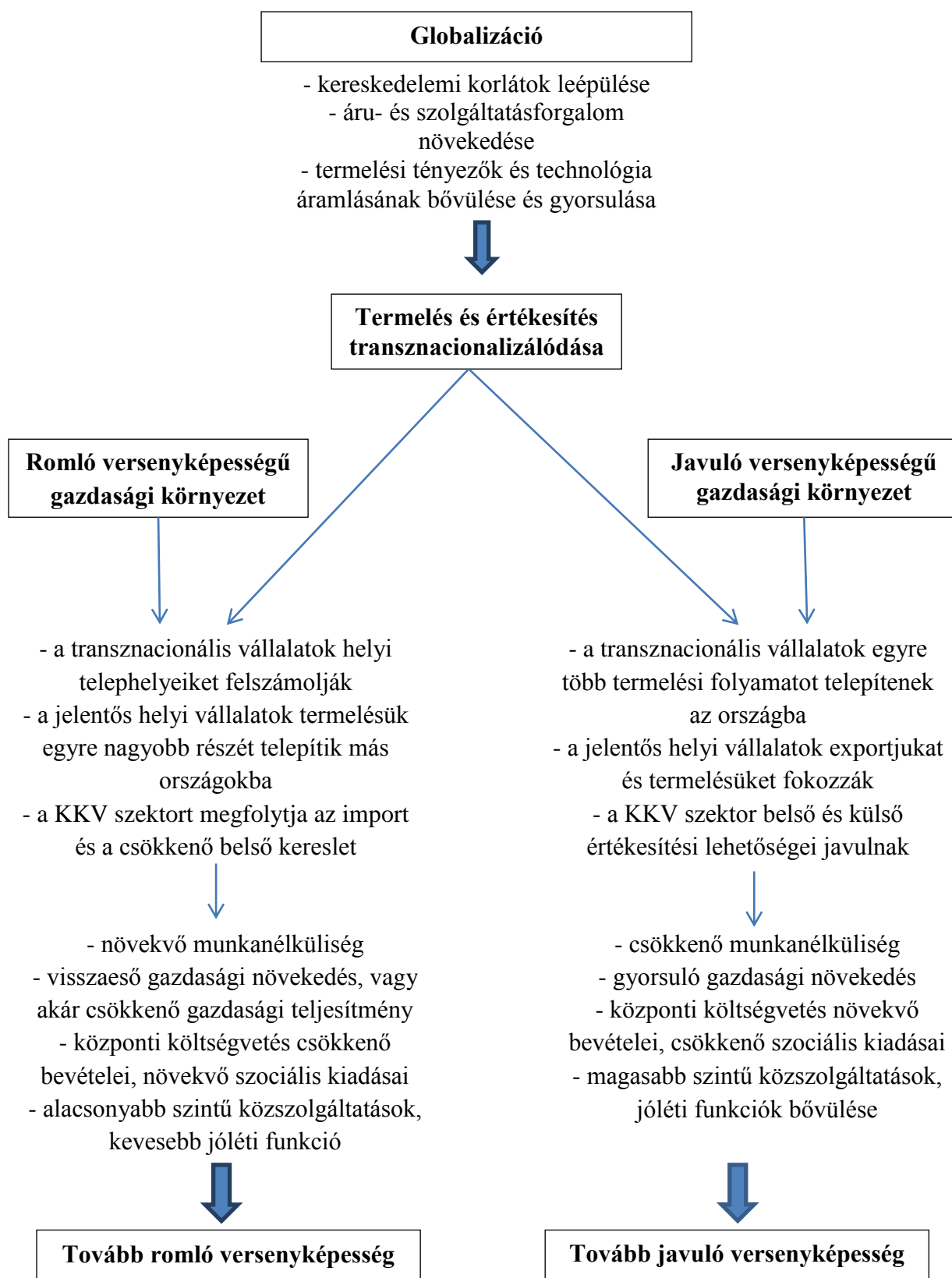
technológia szigetként működik, amely – erősebb pénzügyi lehetőségeiből adódóan – agyelszívó folyamatot is kialakíthat a nemzetgazdaságban. (Ezt a belső „brain drain”-t aztán követheti a külső „brain drain”, amikor is a legjobb munkaerő karrierlehetőségként országot váltva a transznacionális vállalat másik leányvállalatához kerül át dolgozni.)

2.2. VERSENYKÉPESSÉG

2.2.1. A VERSENYKÉPESSÉG FONTOSSÁGÁNAK FELÉRTÉKELŐDÉSE

Az a tény, hogy az áru- és szolgáltatáskereskedelem akadályai és reálkötségei erőteljesen csökkentek az elmúlt évtizedekben, s a termelés mozgása a Föld egyes régiói között egyre könnyebbé vált, egyértelművé teszi, hogy a versenyképes gazdasági környezet megteremtése az egyik legfontosabb feladattá vált, bármely ország jövőjét is vizsgáljuk. Legyen szó transznacionális vállalatokról, jelentős helyi vállalatokról vagy a helyi KKV szektorról, amennyiben az adott gazdasági környezet nem eléggé versenyképes, a termelés és nemzetközi forgalomképes szolgáltatás egy jelentős része hosszú távon el fogja hagyni az országot, és más gazdaságokban fog megtelepülni. A transznacionális vállalatok helyi leányvállalataikat megszüntetik, a helyi nagyvállalatok tevékenységük/termelésük egyre nagyobb hányadát viszik külföldre, a helyi KKV szektor pedig egyre inkább elszorvad, egyik oldalról a megrendelések hiányában (nagyvállalati vevők elköltözése), másrésztől a külföldről, versenyképesebb gazdaságokból érkező jobb és/vagy olcsóbb import következtében. Mindezek következményeként rengeteg munkahely szűnik meg, s az állam bevételei folyamatosan csökkennek. Ezzel szemben a másik oldalon szociális kiadásai folyamatosan nőnek. Egyre kevesebb jut közszolgáltatásokra és jóléti funkciók fenntartására. És ami az ördögi körhöz vezet: egyre kevesebb forrás jut (mind az állami-, mind a magánszektorban) a versenyképesség hosszú távú tényezőinek fejlesztésére.

Versenyképes gazdasági környezet megteremtése esetén pontosan fordított folyamatok játszódnak le. A transznacionális vállalatok egyre több termelési és szolgáltatási folyamatot telepítenek az országba, a helyi nagyvállalatok, valamint a KKV szektor tagjainak belső piaci, illetve külpiazi értékesítési lehetőségei is javulnak. Ezen folyamatok során munkahelyek keletkeznek, gyorsul a gazdasági növekedés. Nőnek az állam bevételei, és csökkennek a szociális kiadások. Több jut közszolgáltatásokra, jóléti funkciók fenntartására, valamint a versenyképes gazdasági környezet továbbfejlesztésére.



1. sz. ábra – Globalizáció és a versenyképesség felértékelődése

2.2.2. A VERSENYKÉPESSÉG ÖSSZETEVŐI

Az előzőekben láthatóvá vált, hogy a versenyképes gazdasági környezet létrehozása, a nemzetgazdaság versenyképességének javulása kulcsfontosságú napjaink globalizált világában bármely ország hosszú távú fejlődésének tekintetében. Ezért elengedhetetlen számunkra, hogy számba vegyünk, mit értünk versenyképesség alatt, és milyen tényezőkből tevődik is ez össze.

A versenyképességét legegyszerűbben úgy lehet megfogalmazni, hogy az adott nemzetgazdaságban termelő és szolgáltató vállalatok mennyire képesek a világpiacon megfelelő áron megfelelő minőségű terméket vagy szolgáltatást kínálni.

A versenyképességnek sok összetevője van. Természetesen az egyik legfontosabb tényező, hogy az adott nemzetgazdaságban egységnyi erőforrás segítségével mekkora hozzáadott-érték érhető el. Azaz például egy munkaóra vagy egységnyi befektetett tőke mekkora termelési értéket képes produkálni. Ennek a mérésére szolgáló mutatót nevezi a szakirodalom termelékenységnek:

$$\text{munkatermelékenység} = \text{GDP értéke} / \text{összmunkaóra}$$

$$\text{össztényező termelékenység (TFP)} = \text{GDP értéke} / \text{munkaerő és tőke dollárban összeszorított értéke}$$

Egyértelmű, hogy a termelékenység magasabb értéke azt jelenti, hogy adott erőforrás segítségével nagyobb termelési/szolgáltatási értéket képes produkálni a vállalat. Minél magasabb a termelékenység, annál magasabb hatékonysággal használja a vállalat az erőforrásait.

A nemzetgazdaság általános termelékenységi szintje sok mindentől függ. Döntően meghatározza az általános technológiai környezet, a munkaerő képzettségi szintje, a (kommunikációs-, logisztikai- stb.) infrastruktúra színvonala. A technológiai környezet jelentős mértékben függ a gazdaság K+F tevékenységétől, a megvalósuló innovációk mennyiségétől és ágazati eloszlásától, a helyi KKV szektor innovativitásától. A munkaerő képzettségi szintje alatt kiemelten a műszaki, természettudományos szakembereket, valamint a szakmunkásokat kell érteni. De a termelékenység szintje függ a jogszabályi

(környezetvédelem, munkavédelem, jogbiztonság szintje, érdekvédelem) környezettől, a nemzeti-, üzleti-, szervezeti kultúrától, az általános értékrendtől (vallási, kulturális szokásoktól, hagyományoktól), a menedzsment eszközöktől és a munkakultúrától, munkaetikától is. A közel sem teljes felsorolásból is látszik, hogy sok összetevős tényezőről van szó. Éppen ebből adódóan jellemző, hogy egy adott gazdaságban megtelepülő transznacionális vállalat a maga mikro környezetében a nemzetgazdaság általános szintjétől eltérő termelékenységi szintet képes produkálni. Ez magasabb technológiai szintjének, az átlagosnál magasabb kvalifikáltságú és tapasztalatú munkaerejének (ennek egy része – jellemzően a felsővezetői beosztásúak – érkezik akár magával a transznacionális vállalattal), az eltérő menedzsment eszközöknek, valamint a méretgazdaságosabb termelési volumennek köszönhető.

Fontos annak felismerése, hogy a fent felsorolt legtöbb összetevő alakítása, jelentősebb változtatása csak hosszú távon lehetséges. Elég csak az általános technológiai színvonalra, az infrastruktúra általános színvonalára, a munkaerő képzettségére és strukturáltságára (ágazati eloszlására és képezésére), a kutatás-fejlesztési tevékenységre, a nemzeti kultúrára és hagyományokra, a munkaetikára, a vezetési módszerekre gondolni. Amennyiben egy gazdaság versenyképessége rövidtávon romlik, a termelékenység gyors növelésével aligha lehet orvosolni a problémákat.

A termelékenység összetevőinek másik csoportja az erőforrások (a termelési tényezők), valamint a termelés egyéb tevékenységeinek költségeihez kapcsolódik. Ugyanis mindamelllett, hogy egyáltalán nem mindegy, hogy egységnyi termelési tényező segítségével mennyi hozzáadott-értéket képes előállítani a vállalat, az sem mindegy, hogy a termelési tényező megszerzése és felhasználása mennyibe kerül a vállalat számára. Matematikailag is elmagyarázva: hiába képes előállítani a vállalat „A” országban egy munkaóra alatt 150\$ hozzáadott-értéket, míg a konkurenciája „B” országban egy munkaóra alatt csak 120\$ hozzáadott-értéket, ha „A” országban a munkaóra költsége 80\$, „B országban pedig csak 40\$, akkor a „B” országban dolgozó konkurencia fogja olcsóbb termékével kiszorítani a világpiacon az „A” országban termelő vállalatot. És akkor még nem is vettük figyelembe, hogy mondjuk „A” országban egy munkaóra után 10\$ adót, járulékot kell befizetni, míg „B” országban csak mondjuk 8\$-t. A példából is látszik, hogy a termelékenység mellett a költségszint a másik kulcsfontosságú összetevője a versenyképességnek.

A termelés költségei is több tényezőből tevődnek össze. Azonban itt egyértelműen kiemelhető a munkaerő költsége. A fejlett piacgazdaságokban ezt teszi ki a hozzáadott-érték döntő, 60-65%-os részét. Emellett a jóléti társadalmakban jelentős összegként merülnek fel a társadalmi újraelosztás költségei. Ugyanis az állam jövedelem-redistributív tevékenységének részesei – döntően a befizetési oldalon – a vállalatok is. A társadalmi újraelosztás legnagyobb csatornáit az önkormányzati rendszer, a nyugdíjrendszer, az egészségügyi rendszer, egyéb szociális támogatások, az oktatás és a tömegközlekedés. Minél magasabb a jövedelem-újraelosztás mértéke a GDP-hez viszonyítva, azaz minél több jövedelmet oszt újra az előbb felsorolt csatornákon keresztül az állam, általában annál magasabbak a vállalatok adóterhei, amelyek a termelés szempontjából ugyanúgy költségként jelentkeznek. A jövedelem-újraelosztás mellett az állam közjavak (hónvédelem, rendvédelem stb.) és közszolgáltatások fenntartására is szed be hozzájárulást a vállalati szektortól. Jellemzően minél nagyobb az előállított közjavak, közszolgáltatások mértéke, valamint minél rosszabb a termelékenység (azaz a felhasznált pénzek hatékonysága) az állami szektorban, annál nagyobb hozzájárulást kell, hogy megköveteljen az állam a vállalati szektortól. És ez annál magasabb költségként jelentkezik náluk, rontva a versenyképességüket.

Az idegen tőke és a technológia megszerzésének is vannak költségei a termelés kapcsán. Általában a fejlett piacgazdaságokban – különösen a transznacionális vállalatok esetében – ezek az előbbiekhöz képest alacsonyak. Kevésbé fejlett, elmaradott vagy felzárkózó gazdaságokban, valamint a KKV szektor tagjainál azonban ezek is jelentősebb tételt tehetnek ki.

Összességében tehát versenyképesség alakulása attól függ, hogy a költségek változása hogyan viszonyul a termelékenység változásához:

$$\text{világpiaci versenyképesség alakulása} = \frac{\text{reál egységnyi termelési költség \% - os változása}}{\text{termelékenység \% - os változása}}$$

A fenti törtből egy nagyon egyszerű következtetés vonható le. Egy gazdaság versenyképessége

a, javul, ha

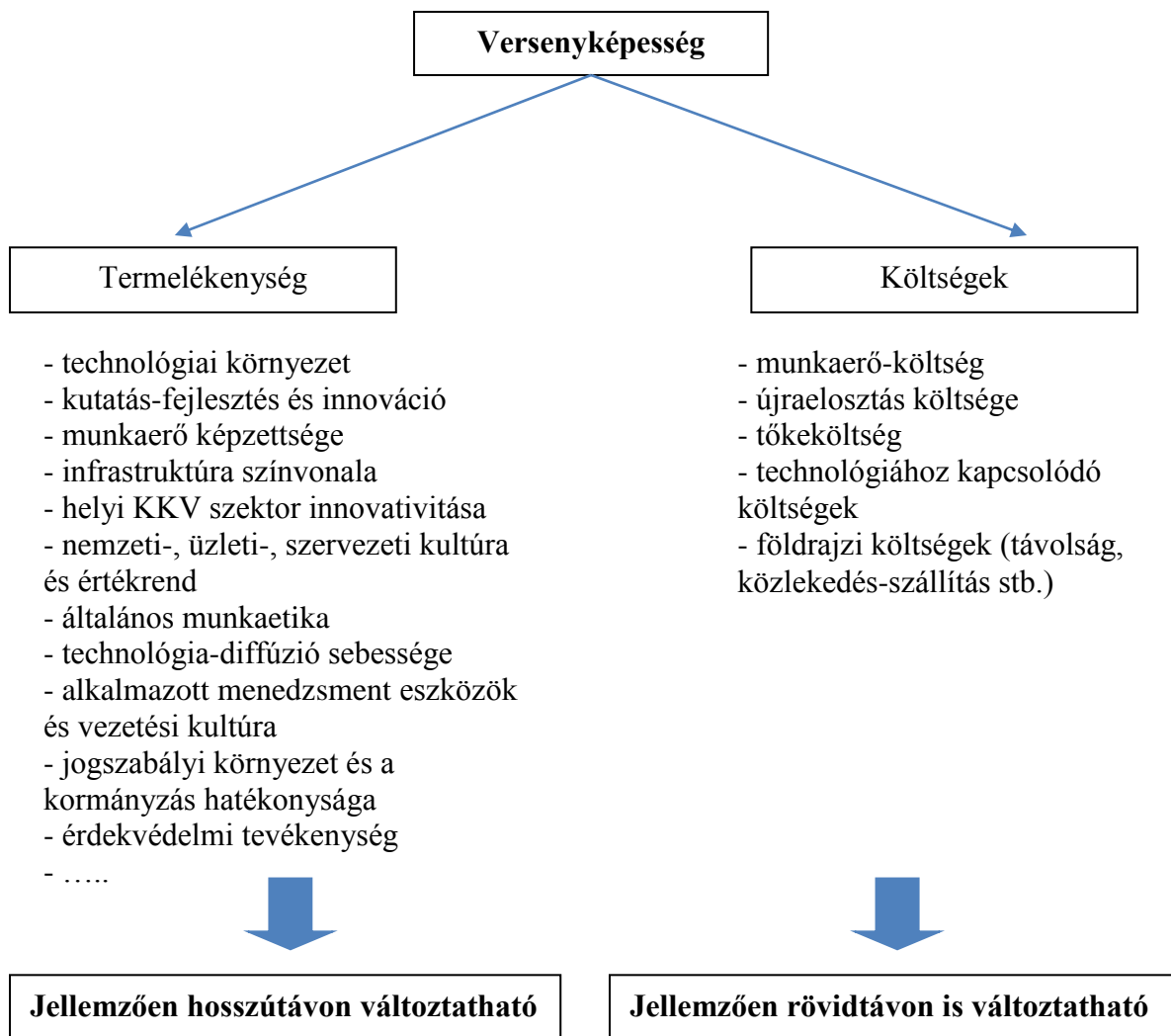
1. a termelékenység gyorsabb ütemben nő, mint az egységnyi költségek

2. a termelékenység kisebb ütemben csökken, mint az egységnyi költségek (megjegyzésként: csökkenő termelékenység magas hozzáadott-értéket produkáló termelési fázisokat nem vonz.)

b, romlik, ha

1. a termelékenység kisebb ütemben nő, mint az egységnyi költségek

2. a termelékenység nagyobb ütemben csökken, mint az egységnyi költségek



2. sz. ábra – Versenyképesség összetevői

2.2.3. A VERSENYKÉPESSÉG JAVÍTÁSA

A versenyképesség javítása a két fenti tényezőhöz kapcsolódik. A versenyképesség javítható a termelékenység növelésével vagy a költségszint csökkentésével.

A termelékenység növelésének feltétele a humán tőke mennyiségének és színvonalának emelése. Ehhez szükséges az oktatási rendszer fejlesztése, valamint a népesség képzettségi szintjének emelése – különös tekintettel a műszaki, informatikai, természettudományos területre, valamint a szakmunkásképzésre. A humán tőke részét képezi a társadalmi bizalom, a társadalmi attitűd, a munkaetika és munkamorál is. Ezek pozitív irányba történő változtatása szintén javítja termelékenységet.

A versenyképesség második döntő összetevő csoportja a technológiai színvonalhoz, az innovációhoz, a KKV szektor innovativitásához, az infrastruktúrához és az előzőeken keresztül a technológia diffúzióhoz, azaz a gazdaság technológia adaptálási képességéhez kapcsolódik. Ezen képességek erősítése, fejlesztése szintén erőteljesen javítja a gazdaság általános termelékenységi színvonalát.

A harmadik tényezőcsoport az, hogy az általános nemzeti kultúra és értékrend, a kormányzás hatékonysága, valamint a gazdaságban elterjedt vezetési kultúra milyen mértékben képes támogatni a hatékony termelést.

Egyértelműen alátámasztható az előző alfejezetben tett megállapítás, hogy a termelékenység legtöbb összetevőjének jelentős mértékű alakítása, s így a termelékenység szintjének érdemi javítása, csak hosszú távon lehetséges. A jogszabályi környezet ugyan nagy mértékben változtatható rövidtávon, de a kutatás-fejlesztési infrastruktúra és humán tőke létrehozása, az oktatási-képzési rendszer átalakítása és eredményeinek hatása, az innováció hajlam és lehetőségek erősítése, vagy akár már a kormányzás hatékonyságának javítása is minimum középtávú tervezést és végrehajtást igényel a gazdaság különböző szereplőitől. A nemzeti kultúra és értékrend, ezzel kapcsolatban a munkamorál és munkaetika alakulása pedig legtöbbször nagyon lassú folyamat. Ebből adódóan a relatív versenyképesség romlásakor a gazdaságpolitikának nagyon kevés eszköz áll a rendelkezésre, hogy a termelékenység javításának segítségével orvosolja rövidtávon a problémát.

Rövidtávon a versenyképesség javításának lehetséges módja a termelés költségszintjének csökkentése. Amennyiben egy gazdaság a termelékenység növelésében lemarad versenytáraihoz képest, kénytelen a költségszint csökkentéséhez nyúlni. A költségszint alatt napjaink világgazdasági környezetében a kereskedelem szerepének növekedése következtében világpiaci költségeket kell érteni. Azaz nem az számít, hogy a

termelés költségei az adott ország viszonylatában mekkorák, hanem hogy világpiacon viszonylatban (azaz más országok relációjában) magasak vagy alacsonyak. A termelés költségszintje kétféleképpen csökkenhet. 1. Az adott valuta leértékelésével. 2. A termelési tényezők árának, valamint a társadalmi újraelosztás mértékének csökkentésével.

A világpiacon termelő vállalatok költségeinek csökkentésére és ezáltal versenyképességük növelésére a legegyszerűbb és leggyorsabb módszer az adott gazdaság valutájának leértékelése. Ha a valutát leértékelik, akkor az adott valutában elszámolt összegek más valutában kifejezett értéke csökken. Így világpiacon szinten vizsgálva, az adott valutában keletkezett költségek (pl.: munkabér) csökkennek, s a vállalat a korábbinál olcsóbban tudja külföldön, más valutában értékesíteni a termékét. Ezáltal versenyképessége javul, az adott gazdaság exportképessége nő. Például tegyük fel, hogy a jelenlegi árfolyamon $1\$ = 1\text{€}$. Ha már a tőkeköltségeket is figyelembe véve az USA-ban $100\$$ -ért állítják elő a gabona tonnáját, Franciaországban pedig 90€ -ért, akkor Franciaország jelenleg az USA-nál olcsóbban termel a világpiacon, így az ő búzája jobban eladható. Akár az USA-ba is tud exportálni, mivel a szállítási költségek a gabona tonnájára vetítve elhanyagolhatóak, s a 90€ -os gabonát képes az amerikai termelők árai alá ígérve kb. $90\$$ -ért értékesíteni. Ha azonban az USA dollár leértékelődik, és mondjuk már $2\$ = 1\text{€}$, akkor rögtön az USA gabona válik a világpiacon olcsóbbá, és nem a francia termelők fognak az USA-ba exportálni gabonát, hanem fordítva, az amerikai termelők Franciaországba. (Mivel a $100\$$ -os amerikai gabona euróra átszámítva most már 50€ -ért értékesíthető.) Ennek a versenyképesség javulásnak a mértéke attól függ, hogy a költségek mekkora hányada keletkezik hazai valutában. Hiszen azzal, hogy leértékeltek a hazai valutát, a külföldi valuták ára megnőtt, így a külföldi valutában keletkező költségek (pl.: importalapanyag, importenergia stb.) megnöttek. Így minél kisebb a világpiacon termelő vállalatok importfüggősége, annál nagyobb értékben növeli a valutaleértékelés az adott gazdaság versenyképességét.

Természetesen nem csak pozitív hatásai vannak a valutaleértékelésnek. Hiszen, ha a hazai termék külföldi ára csökken, az azt is jelenti, hogy a külföldi termék hazai ára nő, azaz megdrágul az import, s ez negatívan hat a hazai lakosság fogyasztási lehetőségeire. Azaz a valutaleértékelés a hazai lakossági (és állami) fogyasztás visszaszorításán keresztül növeli az adott gazdaság versenyképességét. Másik probléma, hogy – a két világháború közötti időszakhoz hasonló – leértékelési spirál alakulhat ki. Például „A” ország leértékeli valutáját, s ezzel javítja versenyképességét „B” és „C” országgal szemben. Erre válaszlépésként „B”

ország is leértékeli saját valutáját, majd ezt teszi „C” ország is. Ekkora a helyzet ugyanott van, mint a kiinduláskor. „A” ország versenyképességének javulása semmissé vált, értékelheti újra le valutáját. És kialakul a spirál.

A versenyképesség költségszinten keresztüli javításának másik útja a termelési tényezők árának csökkentése. A 2 fő termelési tényező ebből a szempontból a munkaerő és a tőke. Valamint idesorolhatóak a technológia megszerzésének költségei is. Ha a korábbinál olcsóbban jut egy vállalat munkaerőhöz, tőkéhez, technológiához, akkor versenyképessége javul. Azonban utóbbi kettő árának csökkentésével igazából csak az adott gazdaság KKV szektorának versenyképessége javítható, a gazdaság nemzetközi tőkevonzó képessége így nem igazán növelhető. Ennek oka, hogy a transznacionális vállalatok jellemzően eleve nagyon olcsón jutnak tőkeforrásokhoz a világpiacra, s technológia-megszerző képességeik, kapacitásaik is jóval jelentősebbek. Ráadásul ritka, hogy a gazdaságpolitika olyan mértékben rendelkezzen tőkeforrásokkal és technológiaforrásokkal, hogy azok alacsony áron történő értékesítésével képes legyen a gazdaság tőkevonzó képességét komolyan javítani. Mindemellett, ahogy arról már szó volt, a fejlett gazdaságokban a termelés költségeinek messze legnagyobb részét a munkaerő-költségek teszik ki. Ezért egy gazdaság versenyképességét és nemzetközi tőkevonzó képességének javítását eredményezheti, ha más gazdaságokhoz képest kevésbé nőnek az adott gazdaságban a bérek, és a munkaerőhöz kapcsolódó egyéb – például újraelosztási – terhek. Az előző példánál maradván továbbra is $1\$ = 1\text{€}$, valamint a gabona tonnájának termelési költsége az USA-ban 100\$, Franciaországban 90€. Jelenleg még a francia gabona a versenyképesebb és eladhatóbb a világpiacra, s az amerikai mezőgazdaság szenved. Azonban, ha Franciaországban mondjuk az erőtejesebb szakszervezeti tevékenység következtében gyorsabban nőnek a bérek és a szociális juttatások (s ezek révén az adóterhek), mint az USA-ban, s ebből adódóan a francia búza termelési költsége évente 10%-kal, míg az amerikai búzáé csak 5%-kal nő, akkor egy év múlva az amerikai búza ára 105\$, a franciáé 99€, két év múlva az amerikaié 110,25\$, a franciáé 108,9€, három év múlva pedig az amerikaié 115,875\$, a franciáé pedig 117,7€. Azaz a valutaárfolyamok változása nélkül is a francia termelő – köszönhetően a gyorsan növekvő bérköltségeknek és szociális juttatásoknak – elvesztette versenyelőnyét, piacait, s megélhetése is egyre nehezebbé válik. A példában a gyorsabban növekvő bérköltségeket és újraelosztási terheket csak úgy tudja ellensúlyozni a francia gazdaság, ha termelékenységé gyorsabban nő, mint az amerikaié.

A lassabban növekvő bérköltségeknek és újraelosztási terheknek is megvan a maga hátránya. Mindkettő együtt jár azzal, hogy a belső vásárlóerő kevésbé erősödik, növekszik, s így a belső piacra termelő vállalatok lassabban növekvő kereslettel szembesülnek.

Ha egy gazdaság súlyos versenyképességi hátrányba került, akkor ennek kiegyenlítésére már nem feltétlenül elegendő az, ha lassabban nőnek a bérek és az újraelosztási terhek, mint máshol. Szükségessé válhat a bérdefláció és az újraelosztás mértékének csökkentése. A bérdefláció a bérek csökkenését/csökkentését jelenti, ami jelenthet reálérték csökkenést és nominálértéken történő csökkenést. A nominálértéken történő csökkentés a bérek, juttatások korábbi értékénél alacsonyabb szintjét, „megvágását” jelenti. (Pl.: 13. havi bér megszüntetése, vagy a bérek 10%-os csökkentése.) A reálértéken történő csökkenés azt jelenti, hogy a bérek kisebb ütemben nőnek, mint a gazdaság árszínvonala (infláció). A jövedelem-újraelosztás értékének csökkentése pedig azt jelenti, hogy a gazdaságban keletkező jövedelmek korábbinál kisebb százalékát szedi be, és osztja újra szét különböző formában az állam. Ez a fejlett társadalmak esetében egyes, korábban megszerzett jóléti funkciók feladását jelentheti.

Mindamellet, hogy a bérdefláció és az újraelosztás csökkentése adott esetben gyorsan növelheti a gazdaság versenyképességét, és megállíthatja a tőke kimenekülést, ennek a korábbinál még súlyosabb következményei vannak. A belső vásárlóerő csökken, így a hazai piacra termelő vállalatok közül sokan nagyon nehéz helyzetbe kerülnek. A csökkenő társadalmi újraelosztás révén pedig nőnek a társadalmi különbségek, ami egyrészt súlyos társadalmi-szociális problémák kialakulásához vezethet, másrészt pedig a versenyképességet is ronthatja hosszútávon. (Például az oktatás és egészségügyi ellátás színvonalának visszaesése csökkenti a munkaerő képzettségi szintjét, rontja egészségi állapotát. Ezért jellemzően az újraelosztáson belül ezekhez szoktak legkésőbb nyúlni. Sokkal hasznosabb, ha az állam úgy csökkenti az újraelosztást, hogy magán – saját államigazgatásán – spórol!)

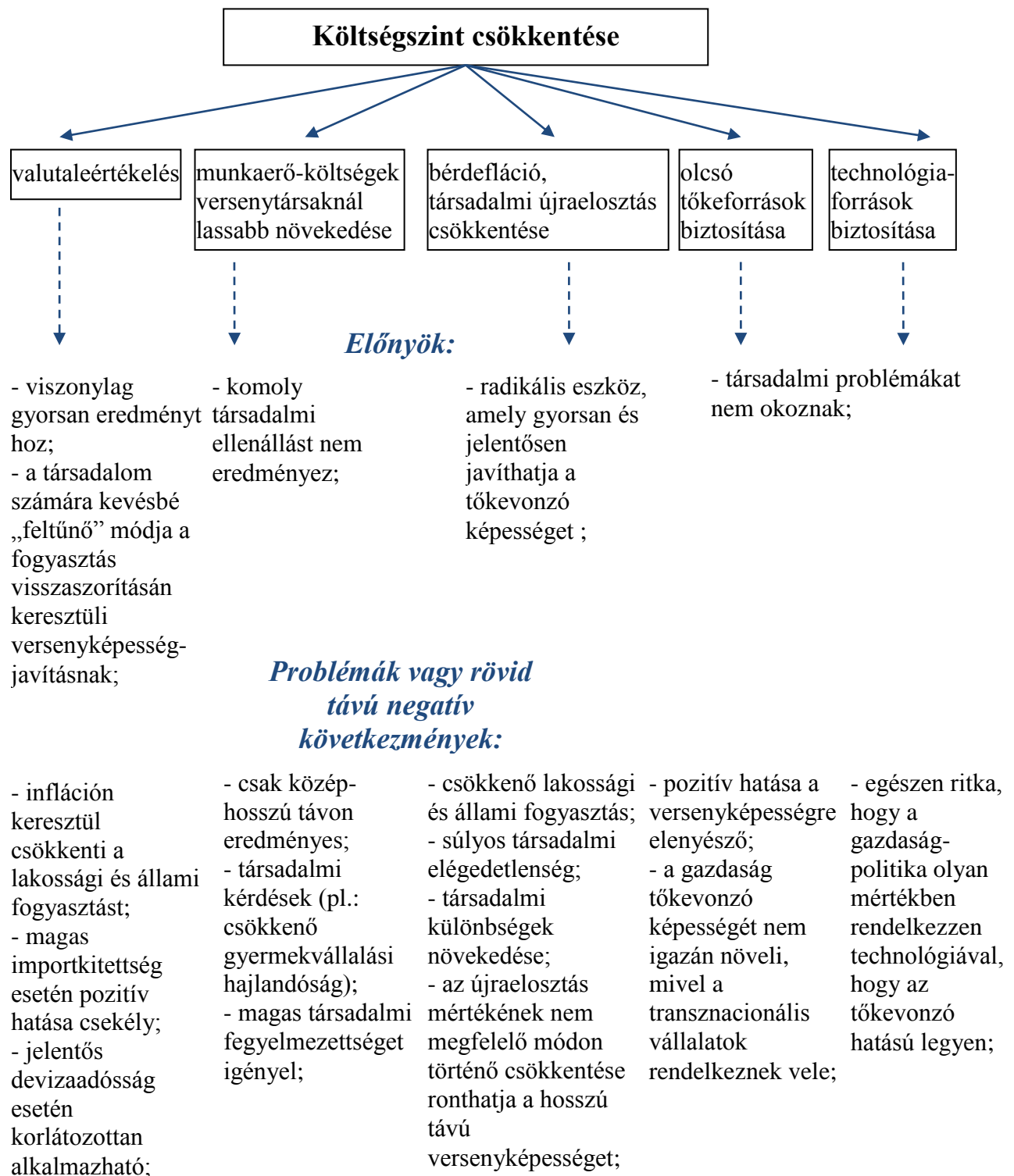
Igazából látni kell a hasonlóságot valutaleértékelés és a bérdefláció hatásai között. A valutaleértékelés valójában burkolt bérdefláció. Olyan ez, mint az óraátállítás. A valóságban óraátállításra sem lenne szükség, egyszerűen az egyik héten még 7.30-ra kellene a gyárba bemenni dolgozni, a másik héten pedig – hogy az energiafelhasználás gazdaságos legyen – 6.30-ra. Igen ám, de a dolgozók jelentős részének ez nem tetszene. Ezért jó az óraátállítás. Az

átállítás után a dolgozó továbbra is 7.30-ra jár dolgozni, ami azonban a valóságban – a korábbi „órával” vizsgálva – 6.30. Így az óraátállítás segítségével megtörtént az, ami ellen korábban tiltakozott volna. A valutaleértékelés is így működik. Minden dolgozó tiltakozna egy 10%-os béredefláció, azaz bérének 10%-os csökkentése ellen. Azonban, ha az adott gazdaság valutája értékelődik le 10%-kal, az közel sem olyan látványos, mégis a következmények szinte teljesen ugyanazok. A munkás ugyanazt a bért kapja, mint korábban, azonban minden importtermék megdrágul minimum 10%-kal, valamint minden olyan hazai terméknek, szolgáltatásnak, amely importalapanyagot (pl.: energiát, energiahordozót) igényel, szintén jelentősen felmegy az ára. Azaz a munkás körülbelül ugyanúgy 10%-kal tud kevesebbet vásárolni a korábbi színvonalon maradt béréből, mintha az árak maradtak volna a korábbi színvonalon, s az ő bérét csökkentették volna 10%-kal.

Látható, hogy a versenyképességnek munkaerőköltségeken és társadalmi újraelosztáson keresztüli javítása mindig nagyon fájdalmas. Azonban meg kell érteni, hogy előfordulhat olyan helyzet, hogy nincsen más lehetőség. Ugyanis, ha az adott ország nem képes gyorsan javítani gazdaságának versenyképességét, akkor – ahogy arról már korábban szó volt – a nemzetközi tőke elmenekül onnan, s hazai KKV szektora is nagyon szorult helyzetbe kerül. S ebben a helyzetben már nem az a probléma, hogy kevesebb lett a munkabér vásárlóértéke, hanem az, hogy nincsen munkabér! Nem az, hogy kevesebb pénz jut társadalmi újraelosztásra, államigazgatásra, közszolgáltatásokra, hanem az, hogy nem jut!

Azonban van, ami még tovább bonyolítja a helyzetet! A tőkét azonos versenyképességi szint mellett is el lehet csábítani. Ennek módja az, ha a termelés során keletkező hozzáadott-értékből (jövedelemből) az adott gazdaság nagyobb részt biztosít a tőketulajdonos számára a munkatulajdonos és az állami költségvetés rovására, mint a másik nemzetgazdaság. Tegyük fel például, hogy „A” és „B” ország is versenyképes környezetet tud teremteni a vállalatok számára, azonban olyan a gazdasági környezet (szabályzók, gazdaságpolitika, érdekvédelmi szervezetek stb.), hogy „A” országban 1000 egység hozzáadott-értékből 550 jut a munkatulajdonosoknak és 450 a tőketulajdonosoknak (ezekből jönnek le még az adók), míg „B” országban 1000 egység megtermelt jövedelemből 650 jut a munkatulajdonosoknak és csak 350 a tőketulajdonosoknak. Ebben az esetben egyéb ellensúlyozó tényezők hiányában a transznacionális vállalatok inkább fogják „A” országot választani termelésük színhelyéül, mint „B” országot. Azaz „A” ország tőkevonzó képessége

nagyobb lesz. Az alfejezetben leírtak alapján a versenyképesség költségszinten keresztüli javítása a következő ábrával foglalható össze:



3. sz. ábra – Versenyképesség költségszint csökkentésén keresztüli javításának lehetőségei

3. AZ EURÓPAI INTEGRÁCIÓ PROBLÉMÁI

3.1. VERSENYKÉPESSÉG A MONETÁRIS INTEGRÁCIÓBAN

Az eurózóna egy olyan monetáris integráció, amely a monetáris unió elméletében szereplő 3 tartópillér közül csak 2-vel rendelkezik. Működésének problémáit is ez okozza, hiszen ahogy egy 3 lábú szék felborul egyik lábának hiányában, ugyanúgy egy monetáris unió sem működhet kielégítően, ha rendszerének egyik eleme nem került létrehozásra. Egy monetáris unió alapvetően 3 pilléren nyugszik: 1. Közös monetáris politika, 2. Közös devizapolitika, 3. Közös fiskális politika. Az eurózóna működéséből ez utóbbi hiányzik, mert bár az Európai Unió rendelkezik közös költségvetéssel, de ez olyan alacsony mértékű (az EU GDP-jének alig több, mint 1%-át teszik ki), amely nem alkalmas a klasszikus költségvetési feladatok (pl.: jövedelem redisztribúció, erőforrás reallokáció) ellátására. Ezen költségvetési feladatok ellátásához a nemzetállamok költségvetése a megtermelt hozzáadott-érték (GDP) 30-50%-át vonja el, és osztja szét újra a gazdaság szereplői között.

Az Európai Unió, mint regionális gazdasági integráció területén a kereskedelempolitikai eszközök alkalmazási lehetősége egészen szűk körű, s csak speciális esetekre korlátozódik. Így az egyes tagállamok számára vállalataik védelmére, megerősítésére, a kereskedelem integráción belüli korlátozására protekcionista eszközök nem állnak rendelkezésre. Ennek oka, az a már említett tény, hogy a kereskedelem felvirágzása alapvetően gazdasági növekedést serkentő és jólétnövelő hatású. A nyugat-európai országokat 60-as években jellemző gyors gazdasági növekedésnek is az egyik alapja a meginduló integráció folyamán lebomló kereskedelmi korlátok következtében gyorsan felvirágzó kereskedelem volt. A protekcionista védelem hiányában erősödő verseny innovációra, fejlesztésekre sarkallta és kényszerítette a vállalatokat, s közgazdaságtani alaptörvény, hogy az erősödő innováció gyorsuló gazdasági növekedéshez és magasabb szintű életszínvonalhoz vezet (Solow-modell). (Szemben a KGST tagállamaival, ahol a tagállamok között terv alapján kiosztott szakosodás kizárta a versenyt, s ezzel egyáltalán nem kényszerítette a vállalatokat fejlesztésekre. Ebből az eltérő integrációs modellből adódott a szocialista blokk folyamatosan növekvő és súlyosbodó technológiai lemaradása.)

A 90-es évek végén azonban a monetáris unió, az eurózóna létrehozása új helyzetet teremtett. Immár közös monetáris- és devizapolitika fogott össze eltérő gazdasági fejlettségű

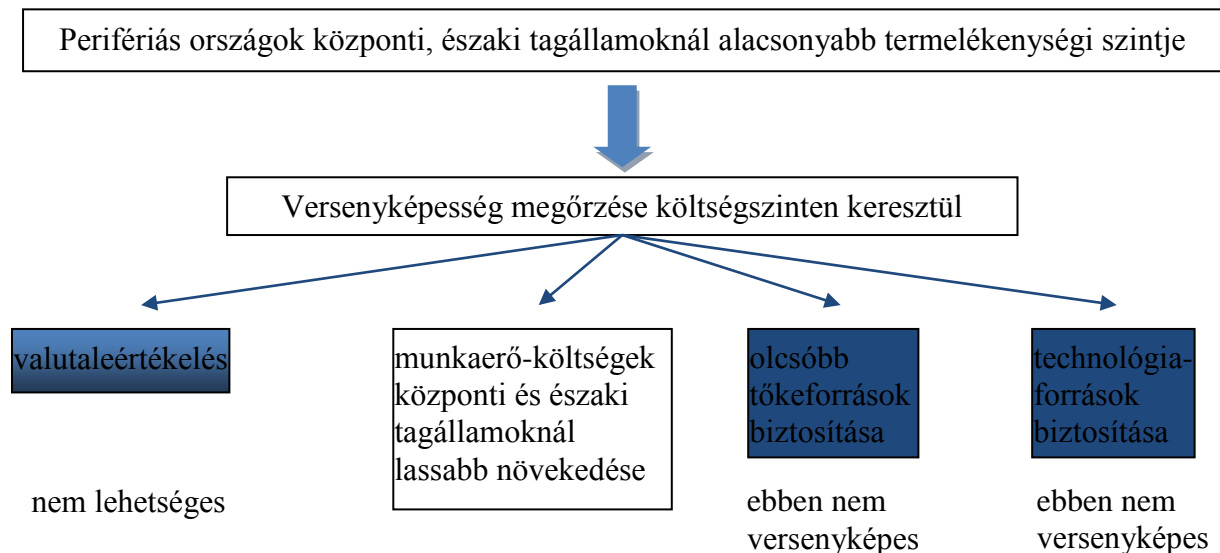
országokat. A manapság perifériás országoknak nevezett gazdaságok (Görögország, Portugália, Spanyolország, Olaszország és Írország) termelékenységi szintje erősen elmaradt a magurópa és Észak-Európa (Németország, Franciaország, Benelux államok, Ausztria, Skandinávia) gazdaságainak értékétől. A monetáris integráció létrehozásának támogatói azzal érveltek, hogy a gyorsuló tőkeáramlás és kereskedelem következtében ez a termelékenységi különbség gyorsan erodálódni fog, s akkor nem lesz probléma az integráció működésével. A különbség valóban csökkent, azonban európai viszonylatban jelentős maradt, s a jelen folyamatok azt mutatják, hogy ez a jövőben sem fog változni. Hogyan okozhatott ez az aprócskának tűnő tévedés akkora problémát napjainkra, hogy Európa válságáról beszélünk, s sokan sok helyen (különösen a kérdésben viszonylag elfogulatlanak tekinthető amerikai és ázsiai közgazdászokra) az eurózóna felbomlását vizionálják?

A válasz a 2. fejezetben leírtakban rejlik. Azt kell rögtön megérteni, hogy Európában nem adósságválság van, nem pénzügyi válság van, nem bankválság van, hanem versenyképességi válság!

Az Európai Unió a világ legnagyobb piaca, s az Európai Unión belül zajlik a világon a legnagyobb értékű kereskedelem. Egy ilyen piacon, ahol bárki bárkivel versenyre kellhet, csak azok a vállalatok maradhatnak hosszú távon talpon (életben), akik versenyképesek tudnak lenni. Ehhez saját innovativitásuk mellett szükséges, hogy versenyképes makrokörnyezetben is működjenek. A versenyképes makrokörnyezet alapja pedig a 2. fejezetben vizsgált két összetevő, azaz hogy a makro- mikrotényezők milyen termelékenységet tesznek lehetővé, illetve hogy mekkora a termelés költség szintje.

Mivel a perifériás gazdaságok nem tudták termelékenységben utolérni a magurópa gazdaságait, ezért nekik költség szintben kellett (volna) versenyezniük. A versenyképesség költség szint csökkentésén keresztül javításának lehetőségei a 3. sz. ábrán kerültek összefoglalásra. Azonnal látni lehet, hogy ezen eszközök közül több nem állt rendelkezésre a perifériás országok számára! Az egyik leggyakrabban használt eszköz, a valutaleértékelés önmagában elképzelhetetlen volt, mivel a monetáris unióban önálló valutával nem rendelkeznek a tagállamok. Bár a tőkeforrások költségei a monetáris integráció létrehozása után jelentősen csökkentek a perifériás országokban, a központi és északi államokban ezek továbbra is alacsonyabbak voltak, így ezzel sem lehetett kiegyenlíteni a termelékenységi hátrányt. S ugyan a technológiai színvonal is gyorsan nőtt, azért az elképzelhetetlen volt, hogy

az ezen a területen a világ élvonalába tartozó német, francia, Benelux vagy skandináv gazdaságokkal szemben itt kerüljenek versenyelőnybe a perifériás gazdaságok (még a magas olasz technológiai színvonal ellenére sem). Így igazából az egyetlen esélyük az lett volna ezen gazdaságoknak versenyképességük megőrzésére, ha a munkaerő-költségek (bérszínvonal és újraelosztási költségek) náluk alacsonyabb ütemben nőnek, mint a központi, s északi gazdaságokban. Ezt szemlélteti a 4. sz. ábra is.



4. sz. ábra – Perifériás országok lehetőségei a versenyképesség megőrzésére a monetáris unió létrehozása után

Azonban ennek pont az ellenkezője történt! Például amíg 2000 és 2010 között Németországban és Ausztriában a munkaerő-költségek kevesebb, mint 10%-kal nőttek, addig az EU 15 átlaga 22% volt, a perifériás országokban pedig 25-40% közötti értéket tett ki. Vagyis az egyetlen tényezőben, amiben versenyezhetek volna a kevésbé termelékeny országok, szintén hátrányba kerültek. Ez katasztrofálisan rontotta versenyképességüket. A háttérben több ok is felsorolható. A német gazdasági elit felismerte, hogy Kínával szemben csak erősen visszafogott költségszint-növekedéssel kellhet versenyre Németország. Kína ugyanis a valutaleértékelés eszközével javította versenyképességét. A kínai yüan mélyen alulértékelt, így bármilyen yüanban keletkező költség a világpiacon elenyészőnek tekinthető. Kína technológiai színvonala és termelékenysége is gyorsan fejlődik, így a német gazdaság reálbér-deflációs politikával válaszolt a versenyképességi kihívásra. Azaz technológiailag az egyik legfejlettebb, s legtermelékenyebb német gazdaság is a bérdefláció segítségével növelte világpiaci versenyképességét. Mivel a nála kevésbé termelékeny EU tagországok nem lépték

ugyanazt meg, egyértelmű volt, hogy felborul Európán belül az egyensúly. Ezen országok gazdaságának csak az az egyetlen kiútja lett volna, ha a németnél nagyobb bérdeflációt hajtanak végre. Ez a rugalmatlan munkaerő-piac, az erős érdekvédelmi szervezetek miatt lehetetlen volt. Ráadásul a politika elit is érdekelt volt a bérszínvonal és az újraelosztás folyamatos – hitelekéből történő – növelésében. Növekvő bérekkel és szociális juttatásokkal ugyanis sokkal könnyebb választást nyerni, mint javuló versenyképességgel.

A következmény azonban az elkerülhetetlen katasztrófa volt. A versenyképtelen gazdasági környezet miatt a tőke egyre inkább elhagyta ezen perifériás országokat, a helyi vállalatok exportképessége folyamatosan beszűkült, és a központi, északi tagállamok vállalatai egyre inkább kiszorították őket saját, belső piacaikról is olcsóbb és/vagy jobb minőségű termékekkel. A folyó fizetési mérleg folyamatos romlását egyre inkább csak a felvett hitelek ellensúlyozták a tőkemérlegben. Ezek tartották fenn a mesterséges, versenyképességgel és gazdasági teljesítménnyel alá nem támasztott életszínvonalat. Ebből következett ezen gazdaságok súlyos eladósodása. Jól érzékeltetik ezt az adatok is. Az eurózóna működésének válság előtti időszakában a fentebb leírt folyamatok következően az éves portugál külkereskedelmi hiány értéke a 2-szeresére, a görög a 3,5-szeresére, a spanyol pedig több, mint 8-szorosára nőtt, miközben az olasz gazdaság külkereskedelmi egyenlege erős pluszból jelentős mínusszá vált. A déli tagállamok egyre jelentősebb negatívumával szemben Hollandia és Svédország külkereskedelmi többlete több mint, 4,5-szeresére, Ausztria többlete 10-szeresére, Németországé pedig közel 13-szorosára nőtt! (S ezzel utóbbi a világ legnagyobb külkereskedelmi többletével rendelkező országa lett a pénzügyi-gazdasági világválságot megelőző években.)

A kialakult helyzet, a versenyképesség romlásának megállítása sem a perifériás országok politikusainak, sem a magállamok politikusainak nem volt érdeke. Előbbieknek azon két lehetőség között kellett választania, hogy megszorító intézkedésekkel és az újraelosztás csökkentésével javítsanak a helyzeten, vagy olcsó hitelekkel finanszírozzák a fenntarthatatlan állapotokat. Egyértelmű, hogy előbbi biztos választási bukáshoz vezet, ezért szinte minden politikus az utóbbit választotta. Ez ugyan csak a szükséges intézkedések elnapolását és ezzel együtt a probléma súlyosbodását jelentette, de minden politikai vezető abban reménykedett, hogy nem az ő ideje alatt következik be az „igazság pillanata”. Mageurópa politikusainak sem volt érdeke rákényszeríteni a perifériás államokat a megszorításokra, hiszen ebből a versenyképességi helyzetből az ő vállalataik profitáltak. A

vizsgált időszakban a munkanélküliség jelentősen csökkent náluk, köszönhetően a magas külkereskedelmi többletnek, azaz annak, hogy rengeteg terméket értékesítettek a hitelből vásárló perifériás országok felé. A megszorítások, a szükséges versenyképességi intézkedések meghozása jelentősen visszavetette volna a déli gazdaságok fogyasztását, s így a központi gazdaságok vállalatainak exportlehetőségeit, amely csökkenő gazdasági növekedést és növekvő munkanélküliséget eredményezett volna náluk is. A gyengülő gazdasági teljesítmény pedig az itteni politikusok újraválasztását veszélyeztette volna, ezért részükről is kényelmesebb volt a problémák megoldásának elodázása.

3.1. A VERSENYKÉPESSÉGI PROBLÉMA MEGOLDÁSI LEHETŐSÉGEI

Az 5. sz. ábra a vázolt versenyképességi probléma megoldási lehetőségeit ábrázolja, azonban mint ahogy az látható lesz, egyik megoldási lehetőség megvalósítása sem tűnik igazán reálisnak. Mivel a problémákat az előző alfejezetben leírtak szerint hagyták katasztrofálisan elsúlyosbodni, ezért a versenyképesség helyreállítása szempontjából ugyan elengedhetetlen fontosak azok a 2. fejezetben leírt hosszú távú eszközök, amelyek segítségével a termelékenység javítható, azonban ezek már közel sem elégségesek. A versenyképességi problémákat már rövidtávon is orvosolni kell, különben több gazdaság a csőd szélére sodródik. S ami ennél is rosszabb: a csődhelyzet után ugyanezen folyamatok indulhatnak be újra. Ezzel kapcsolatban a következő lehetőségek merülhetnek fel:

1. A perifériás országok inflációjának leszorítása, a központi és északi államok inflációjának felpörgetése.
2. Jelentős mértékű béredefláció és az újraelosztás erőteljes csökkentése a perifériás országokban.
3. Egyes perifériás országok kilépése az eurózónából. / Az euró zóna megszüntetése, regionális monetáris integrációk létrehozása.
4. Fiskális politika közösségi szintre emelése az eurózónában.

Az 1. sz. lehetőség arról szól, hogy ha a központi államokban felpörög az infláció, akkor termelésük megdrágul, vállalataik versenyképessége gyengül. Ennek ellenkezőjeként a perifériás gazdaságok vállalatainak versenyképessége javul, termelésüket képesek lehetnek növelni, a munkanélküliség csökkenhet, s az állam költségvetési helyzete is javulhat.

Azonban alapvetően több probléma is felmerül ezzel a lehetőséggel kapcsolatban. Egyrészt ehhez nagyon jelentős inflációs különbségre lenne szükség Európa egyes régiói között. Ráadásul pont a déli államok szoktak hozzá a magas inflációhoz még az eurózóna kialakítása előtti időszakból, amikor is ezen államok egy része költségvetési hiányát pénznyomtatással (seigniorage) fedezte, ami magas infláció gerjesztett a gazdaságban. És pont az északi országok azok, amelyek gazdasága már hosszabb ideje az alacsony inflációhoz szokott. Ennek most meg kellene fordulni, ehhez azonban a társadalmi-gazdasági szereplők attitűdjének megváltoztatására is szükség lenne (pl.: perifériás országok szakszervezeteinek viselkedése). Ráadásul a magas inflációval a központi és északi államok versenyképessége a világpiacon erősen romlana (pl.: USA-val, Japánnal, Kínával szemben), amit egyrészt aligha lennének hajlandóak bevállalni, másrészt kérdéses, hogy mennyire orvosolná Európa gondjait, ha most az eddig stabil gazdaságok versenyképessége kezdene el romlani. Ugyanígy, ez a megoldás csak az északi tagállamokkal szemben növelné a perifériás országok versenyképességét, a világpiacon más versenytársaival szemben aligha javulna a helyzetük. (Ez azt jelenti, hogy német, osztrák árut igen, távol-keletit nem tudnának kiszorítani belső piacaikról.)

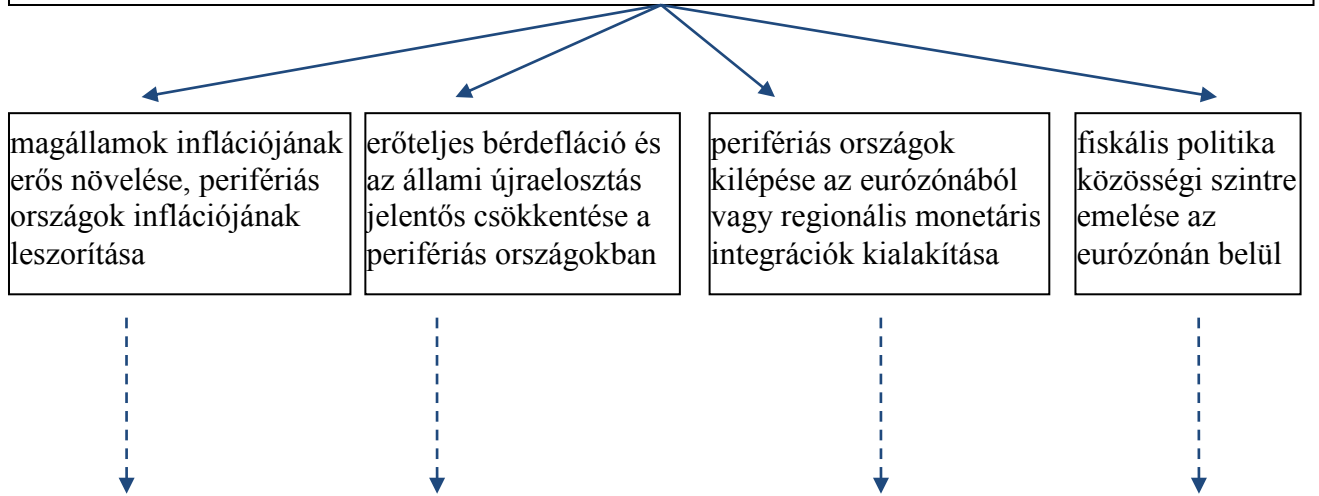
A 2. sz. megoldás egyes részei már előkerültek. A reál- és nominálbérek csökkentek, az állami kiadásokat lefaragták, a szociális juttatásokat megválták. Azonban egy részből ennek mértéke még mindig nem elégséges a versenyképesség megteremtéséhez, másrészt – ahogy arról a 2.2.3-as alfejezetben már szó volt – ezen intézkedések rövidtávon a belső fogyasztás visszaszorításával tovább tudják súlyosbítani a helyzetet. További bérdefláció, s az újraelosztás további csökkentése a hatalmas társadalmi ellenállás miatt már nem igazán kivitelezhető. Így ezen eszköz sem képes önmagában megoldani a problémát.

A 3. sz. megoldás a perifériás országok eurózónából történő kilépése lenne. Ebben az esetben az önálló valuta leértékelésével viszonylag gyorsan javíthatnának gazdaságuk versenyképességén. Azonban itt is több probléma merül fel. Egyrészt adósságállományuk euróban áll fenn, így a saját valuta leértékelésével ezen adósságállomány relatív értéke hatalmas mértékben megnőne. Ennek kitermelésére esély aligha kínálkozna, így ez a megoldás több gazdasági szereplő (köztük az állam) kapcsán azonnal csőd bejelentését eredményezné. Másrészt a kilépő perifériás állam elvesztené a monetáris unió kínálta előnyöket, mint például az olcsóbb (valutaváltásoktól mentes) kereskedelem, olcsó tőkeforrások stb. Ezen pontba sorolható az a már több európai közgazdász által felvetett ötlet,

hogyan az eurózóna helyett több, hasonló gazdasági profilú és fejlettségű állam által alkotott regionális monetáris uniókat kellene létrehozni. Azonban ennek technikai megvalósításáról még nem születtek elképzelések. Másrészt az ötlet megvalósítása annak a beismerésével járna az európai politikusok részéről, hogy korábban egy elhibázott, működésképtelen integrációt hoztak létre. Erre kevés az esély.

A 4. sz. megoldás közgazdaságilag a legegyszerűbb, politikailag egyelőre még a legvalószerűtlenebb. Maga a logikája a megoldásnak nagyon egyszerű. Eltérő fejlettségű, eltérő versenyképességű területek is képesek közös monetáris politika irányítása alatt működni anélkül, hogy eladósodna és tönkremenne a kevésbé fejlett terület. Ennek egyetlen feltétele van: közös fiskális politika. Például Németországban is a keleti szövetségi államok és mondjuk Bajorország vagy Baden-Württemberg között nagyon jelentős a fejlettségi és versenyképességbeli különbség. A keleti szövetségi tartományok még sem mennek tönkre, nem menekül el onnan a tőke. Ennek oka a központi költségvetésen keresztül megvalósuló jövedelem-redistribúció és erőforrás-reallokáció. A fejlettebb német tartományok többet fizetnek be a központi költségvetésben, mint amit visszakapnak, a kevésbé fejlettek pedig fordítva, többet kapnak vissza, mint amit befizetnek. Ez az újraelosztási mechanizmus képes kezelni a versenyképességbeli különbségeket. Ebből adódik a 3.1-es alfejezet első bekezdésében említett felvetés, hogy egy monetáris unió sikeres működése nehezen elképzelhető közös fiskális politika nélkül. Azaz az eurózóna jelenlegi problémáira a legegyszerűbb közgazdasági megoldás az újraelosztás európai méretűvé tétele lenne, vagyis az, ha a fiskális politika tagállami szintről közösségi szintre kerülne át – legalábbis az eurózónán belül. Belátható, hogy bár erre politikai akarat talán még lenne is – hiszen ez nagyon jelentősen továbbnővelné az eurokraták szerepét – az európai társadalmak komoly ellenállása, valamint hosszú történelmi alapokon nyugvó társadalmi-gazdasági berendezkedésbeli eltéréseik miatt megvalósítása jelenleg teljesen elképzelhetetlen.

Perifériás országok versenyképességének javítási lehetőségei rövidtávon



Problémák:

- csak az EU-n belüli versenyképességi helyzetet módosítana;
 - a központi és északi országok világpiaci versenyképességét erősen rontaná;
 - a központi és északi tagállamok részéről nincsen rá politikai és társadalmi akarat;
 - a perifériás országok társadalmi-gazdasági beidegződései nem teszik lehetővé megvalósítását;

- rövidtávon tovább súlyosbítja a helyzetet;
 - óriási a társadalmi és politikai ellenállás;

- rövidtávon államcsőd bejelentése a kilépő tagországok részéről;
 - integrációs kudarc beismerése lenne, amit az európai politikai vezetők nem vállalnak fel;

- nemzeti gazdaságpolitika teljes feladását jelentené, amely a szuverenitás egyik fontos jelképe és eszköze – ezt egyetlen társadalom sem támogatná;

5. sz. ábra - Perifériás országok versenyképességének javítási lehetőségei rövidtávon a jelenlegi helyzetben