

TAKSÁS BALÁZS

GLOBALIZÁCIÓ ÉS A SZOCIÁLIS BIZTONSÁG – KELL-E FÉLNÜNK EGY VILÁGMÉRETŰ BÉRDEFLÁCIÓS SPIRÁLTÓL?

GLOBALIZATION AND SOCIAL SECURITY – SHOULD WE WORRY ABOUT A WORLDWIDE WAGE DEFLATION PROCESS?

Napjaink világát az egyre növekvő áru- és szolgáltatáskereskedelem, az egyre bővülő tőkeáramlás, az egyre inkább összekapcsolódó áru- és tőkepiacok jellemzik. Egy ilyen világban a gazdasági elzárkózás már szinte lehetetlen, járhatatlan út. Azonban a kialakulófélben lévő összefüggő világpiacon egy ország csak akkor lehet sikeres, ha versenyképes gazdasági környezetet teremt, amely biztosítja saját vállalkozásainak sikerét — azok termékeinek eladhatóságát —, és vonzó a transznacionális vállalatok számára, így azok termelésük egyes folyamatait oda telepítik. Egy gazdaság versenyképessége alapvetően két tényezőtől függ: a termelékenységétől és a költségszinttől. A termelékenység növelése csak hosszú távon lehetséges, ezért ha egy gazdaság versenyképessége romlik, akkor rövid távon csak a költségek csökkentésével lehet a helyzetet korrigálni. A költségek csökkentésének pedig két alapvető módja van: a valuta leértékelése, vagy a bérszínvonal csökkentése, a bérdefláció. Kína előbbivel élt, és ezzel történelmi külkereskedelmi többletet képes produkálni. Ebben a cikkben azt fejtem ki, hogy ez milyen dominóeffektust indított el a világgazdaságban, és hogyan vezethet ez egy bérszínvonal-csökkentési versenyhez akár a fejlett országok esetében is. Kulcsszavak: globalizáció, versenyképesség, termelékenység, bérdefláció, szociális biztonság

Nowadays globalized world is characterized by the growing volumen of international commerce and capital flow and the deepening integration of markets. In a world like this economic isolation is almost impossible. However in this envolving world market that country could be successful and prosperous who can create a competitive enviroment which assure the success of its own enterprises and allure the transnational firms who could relocate their production there. Competitiveness depends on two things: productivity and costs. Increasing of productivity is a very long process this is why on short term the only way to improve competitiveness is to decrease costs. Decreasing of costs has two elemental ways: currency devaluation and wage deflation. China used the first one and reached a historical trade surplus. In this article I explain that with this step China started a domino effect which can lead to a wage deflation contest even in connection with the developed countries too. Keywords: globalization, competitiveness, productivity, wage deflation, social security

Bevezetés

Nemzetgazdaságok versenye a versenyképességért

Az Msc képzésben részt vevő Biztonság- és védelempolitika szakos hallgatóknak tettem fel az egyik órán a következő kérdéseket: A globalizációs folyamatok kapcsán összekapcsolódó áru- és szolgáltatás piacok, felgyorsuló és egyre könnyebbé váló tőkeáramlás, egységesülő tőkepiacok kapcsán kijelenthetjük-e, hogy a gazdasági-társadalmi berendezkedések közötti különbségek csökkennek, s ezek a rendszerek is egyre inkább egy irányba haladnak? Beszélhetünk-e a globalizált világban továbbra is nemzetgazdaságok, országok, társadalmi-gazdasági berendezkedések nemzetközi versenyéről, vagy már csupán vállalatok, nemzetek felett álló transznacionális vállalatok versenyeznek egymással a világpiacon?

Az első kérdésre a második kérdés megoldása adja meg a választ. A hallgatókkal abban állapodtunk meg, hogy a világpiacon egyre inkább vállalatok küzdenek egymással a fogyasztók pénzéért, azonban e transznacionális vállalatok kegyeiért (azaz hogy termelésüket vagy annak egyes folyamatait a Föld mely pontján folytassák) az államok versenyeznek egymással (Jászay-Lakner, 2004). Amelyik nemzetgazdaság jobb feltételeket tud biztosítani a transznacionális vállalatnak, a cég oda fogja vinni a világpiacra vagy regionális piacra szánt termelését (szolgáltatását), ott fog munkabért, adót, járulékot stb. fizetni. S ebből adódóan az első kérdésre a következő választ adhatjuk: ugyan a társadalmi-gazdasági rendszerek aligha fognak történelmi, kulturális, vallási stb. okokból egységesülni, de működésük egyre inkább hasonlónak válik, hiszen mindegyiknek célja a minél nagyobb tőkevonzó képesség, s a minél nagyobb versenyképesség elérése lesz. Ugyanis napjaink globalizált világában a gazdasági elzárkózás már a legnagyobb államok számára is lehetetlenség (Fodor et al., 2009). A termeléshez szükséges millióféle nyersanyag, alapanyag előfordulása annyira koncentrált, hogy nincs olyan állam, amely mindegyikkel rendelkezne, 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 (Lakner, 1994). Ebből adódóan teljesen mindegy, hogy milyen társadalmi-gazdasági berendezkedésű országról van szó, a világpiacon versenyképességért folyó versenyből — azaz olyan gazdasági-, technológiai stb. környezet megteremtéséből, amelyben a vállalatoknak termelése sikeres lehet — nem maradhat ki.

A versenyképesség összetevői

De mit jelent a világpiacon versenyképesség? Milyen összetevői vannak? Miért választja egy transznacionális vállalat egy adott nemzetgazdaságot termelésének színteréül, illetve egy adott vállalat világpiacon sikerének milyen tényezői vannak?

A vállalatok versenyképességét legegyszerűbben úgy lehet megfogalmazni, hogy mennyire képesek a világpiacon megfelelő áron megfelelő minőségű terméket vagy szolgáltatást kínálni. Egy adott gazdaság vállalatainak versenyképessége alapvetően két tényezőtől függ: 1. Termelékenység, 2. Költségek

A termelékenység mutatója az ismert képlet:

$$\text{termelékenység} = \frac{\text{GDP értéke}}{\text{összmunkaóra}}$$

A termelékenység növekedése javítja az értékesítési lehetőségeket, hiszen azt jelenti, hogy az előállított érték egyre kevesebb munkaórát igényel, azaz változatlan egységnyi munkaköltségek mellett csökken a termékekre és szolgáltatásokra jutó munkaköltség.

Azonban az egységnyi munkaköltségek nem változatlanok, ezért a versenyképesség (azaz az értékesítési biztonság) szempontjából nagyon fontos ennek vizsgálata. Hiszen a termelékenység növekedését negatív módon képes ellensúlyozni a munkaköltségek növekedése.

Hiába csökken az adott termék előállítására jutó munkamennyiség, ha a munkaerő-költség növekszik, és összességében a termék előállítása drágul. Ez esetben a versenyképesség romlik.

A munkaköltségek alakulása a következő mutatókkal vizsgálható: reál egységnyi munkaerő-költség, valamint ennek kibővített változata,

ami a munkaerő-költségeken túl a szociális juttatásokat (beleértve a nyugdíjat) is figyelembe veszi (Artner 2011):

$$\text{reál egységnyi munkaerőköltség} = \frac{\text{nemzetgazdaság összmunkaerőköltsége}}{\text{GDP értéke}}$$

$$\text{GDP - n belül munkaerő tulajdonosoknak juttatott arány} = \frac{\text{munkaerőköltség, szociális juttatások, nyugdíjak összértéke}}{\text{GDP értéke}}$$

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

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

A tört felvehet pozitív, illetve negatív értéket. Amennyiben negatív értéket vesz fel, akkor meg kell vizsgálni, hogy melyik tényező értéke csökkent, és melyiké nőtt. Amennyiben a nevező negatív és a számláló pozitív, az azt jelenti, hogy a termelékenység csökkenése az egységnyi munka költségnövekedésével párosult. (A valóságban ez a párosítás nagyon ritka.) Ez esetben a nemzetgazdaság vállalatainak versenyképessége nagyon durván romlott. Fordított esetben — ha a termelékenység változása vesz fel pozitív értéket, és a reálegységnyi munkaerő-költség csökkent — a nemzetgazdaság versenyképessége erősen javult, s az értékesítési biztonság pozitív irányba változott.

Amennyiben a tört pozitív értéket vesz fel, az azt jelenti, hogy mindkét tényező ugyanabba az irányba mozdult el. Ekkor azt kell megvizsgálni, hogy milyen irányú elmozdulás történt, illetve hogy a tört egynél nagyobb vagy kisebb értéket vesz fel. Ha mindkét tényező értéke csökkent, akkor az egynél nagyobb érték azt jelenti, hogy nagyobb mértékben csökkent a költség, mint a termelékenység, s ezért a világpiacon a vállalatok nem kerültek hátrányba. Ha egynél kisebb az érték, akkor fordított esettel állunk szemben. Ha – és ez a leggyakoribb eset – mind a termelékenység, mind a munkaerő-költségek nőttek, akkor az egynél magasabb érték azt jelenti, hogy utóbbiak változása nagyobb, ezért hiába a termelékenység növekedése, összességében a vállalatok versenyké-

pessége romlott. Ez történt például az euró zóna perifériás gazdaságai-
val is az elmúlt évtizedben. Ha mindkét tényező pozitív változása mel-
lett az eredmény egynél kisebb, akkor a vállalatok versenyképessége, és
ezáltal az értékesítési biztonság javult, mivel a termelékenység nagyobb
ütemben nőtt, mint a költségek.

A fentieket természetesen ki kell egészíteni néhány aprósággal. Egy-
résről az a jellemző, és ez tekinthető normál esetnek, hogy mind a terme-
lékenység, mind a költségszint növekszik. Miért? A termelékenység mo-
torja a technológiai haladás. A közgazdaságtan eleve munkakiterjesztő
hatásként értelmezi a technológiai haladást, azaz valami olyasmi dolog-
ként, ami segítségével a munkaerő ugyanannyi idő alatt több munkát ké-
pes elvégezni. Ez pont termelékenység növekedésének a definíciójaként
fogható fel. Vagyis, ha egy gazdaságban nő a technológiai színvonal –
márpedig normál esetben nő –, akkor a termelékenységnek is nőnie kell.
A reálegységnyi munkaerő-költség változása pedig szintén nem nagyon
vesz fel negatív értéket, mivel a nominál bérszínvonal jellemzően — több
okból kifolyólag is — lefelé rugalmatlan.

A másik dolog, amit mindenképpen megjegyzésként hozzá kell fűz-
nöm az indikátorhoz, hogy a versenyképesség javulásához nem feltétle-
nül a munkaerő-költségek (pl.: munkabér) csökkenése szükséges. Elég,
ha a termelékenység nagyobb ütemben nő, mint a reálegységnyi munka-
erő-költség, vagy esetleg a GDP növekedési ütemét nem éri el a bérnö-
vekedés színvonala, és ezáltal a GDP-hez viszonyított munkaerő-
költségek, azaz a reál munkaerő-költség csökken.

Valutaárfolyam hatása a versenyképességre

Tehát azért, hogy a nemzetgazdaság vállalatai versenyképesek legyenek a
világpiacon, illetve, hogy a nemzetgazdaság vonzó termelési színtér le-
gyen a transznacionális vállalatok számára, arra van szükség, hogy a ter-
melékenység gyorsabban nőjön, mint a költségek. A termelékenység nö-
velése azonban nem egy jogszabályilag meghozott döntés, nem egy utasí-
tás, amit végre kell hajtani.

A termelékenység döntően a technológiai környezettől és a munkaerő
képzettségétől függ, s emellett kisebb részben még a nemzeti, üzleti,
szervezeti kultúrától, az általános munkamoráltól, a menedzsment eszkö-

zők hatékonyságától stb. Ezek mind olyan tényezők, amelyek egyik pillanatról másik pillanatra történő megváltoztatása lehetetlen. Ellenkezőleg, ezek módosulása vagy módosítása nagyon hosszú időt vesz igénybe. Ellenben a versenyképesség romlása már rövidtávon is végzetes lehet a vállalatok, s ezen keresztül a gazdaság számára. Ezért ebben az esetben a termelékenység gyorsabb növelésére nincsen idő, s a termelés költségeivel kell valamit kezdeni.

A világpiacra 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 világpiaci 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. A versenyképesség javulásának a mértéke attól függ, hogy a költségek mekkora hányada keletkezik hazai valutában. Hiszen azzal, hogy leértékelték a hazai valutát, a külföldi valuták ára megnőtt, így a külföldi valutában keletkező költségek (pl.: importalapanyag, importenergia stb.) megnöttek. Így minél kisebb a világpiacra termelő vállalatok importfüggősége, annál nagyobb értékben növeli a valuta-leértékelés az adott gazdaság versenyképességét. Természetesen nem csak pozitív hatásai vannak a valutaleértékelésnek. Hiszen, ha a hazai termék külföldi ára csökken, akkor ez 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.

Kína elindítja a dominót...

Az eddigi levezetés azért volt szükséges, hogy megértsük napjaink világgazdasági folyamatait. Miért is merülhet fel bennünk a címben feltett kérdés, az a félelem, hogy egy bérdeflációs (bércsökkentési) verseny alakulhat ki a világ országai (gazdaságai) között?

A spirált Kína indította el. A kínai gazdaság az első ipari forradalmat megelőző időkben a világ GDP-jének körülbelül 25%-át adta. Az ipari forradalom hatására — mely technológiai hullámai csak nagyon nagy

késéssel érték el Ázsiát — ez a részesedés rohamos mértékben csökkenni kezdett, s Mao ideje alatt érte el a mélypontot, amikor is ez a kontinensnyi méretű ország gazdasága, a világ népességének 15%-ával mindössze a világgazdaság 3%-át adta. Ebből a mélypontból kezdte el Kína a felkapaszkodást, de ez a felkapaszkodás a 80-as években már egy egyre inkább globalizált világgazdasági környezetben történt, ahol Kínának is alkalmazkodnia kellett e világ kihívásaihoz. Kína előtt két út állt:

1. Mivel Kína importfüggősége világviszonylatban nagyon alacsonynak mondható, nem volt rászorulva a nagy gazdasági nyitottságra és a világpiacon versenyezésre, ezért egy befelé forduló, hazai fogyasztást erősítő gazdaságpolitikával is képes lehetett volna hazai termelését viszonylag gyorsan növelni.
2. A másik lehetőség egy exportértékesítésen alapuló termelésnövekedés, amely jelentős külkereskedelmi többletet biztosít a gazdaság — és az azt kézben tartó állam — számára.

Kína a második lehetőséget választotta, aminek nagyon egyszerű kulturális és politikai okai vannak. A kínai gondolkodás misszió-jellegű, küldetésstudatú, a kínai kultúra magasabbrendűségét hirdeti. Emellett, ahogy az a távol-keleti kultúrákra mindig jellemző, a kollektívizmus elsődleges az individualizmussal szemben, azaz a kollektív érdek előtérben áll az individuális érdekekkel szemben. Kínában a kommunizmus hatására ez úgy jelentkezik, hogy az állam testesíti meg a kollektív érdeket. Azaz ami az államnak jó, az jó a közösségnek, ami a közösségnek jó, az jó az egyénnek is. És innentől kezdve teljesen egyértelmű volt a kínai gazdaság kijelölt pályája. Kína fajsúlyos politikai szereplő kívánt lenni a világban, a politikai nagyhatalmi szerep pedig elképzelhetetlen világviszonylatú gazdasági szerep és erő nélkül. Ezért Kína célja az lett, hogy egy irtózatlan kereskedelmi többletet produkáló exportorientált gazdaságot alakítson ki, s e kereskedelmi többleten meggazdagodva, megkerülhetetlen gazdasági tényezőként politikai nagyhatalommá váljon. (Ezen kereskedelmi többletből indíthatta el például fegyverzetmodernizációs programjait.)

Azonban a gazdaság törvényszerűségei Kínára is vonatkoznak. Ahhoz, hogy óriási exportbevételekre tegyen szert, azaz hogy rengeteg terméket legyen képes értékesíteni a világpiacon, versenyképes gazdasági környezetet kellett teremtenie. Ez a szokásos két módon lehetséges: magas termelékenységgel vagy alacsony költséggel. Mivel termelé-

kenysége még ma is messze elmarad a fejlett piacgazdaságokéhoz képest, s a 80-as években ez a különbség még sokkal hatalmasabb volt, nem volt más lehetősége, mint a termelési költségek csökkentése. S Kína ennek a legegyszerűbb módját választotta: elképesztően leértékelte valutáját, s hogy piaci folyamatok ezt ne tudják felülrni (a külkereskedelmi többlet automatikusan felértékelné a valutát rugalmas árfolyamrendszerben), ezen az alulértékelt árfolyamon rögzítette valutáját az amerikai dollárhoz. Azaz a kínai termékek azért olyan olcsók, mert a kínai valuta értéke valahol a kút mélyén található, s így a kínai valutában keletkező termelési költségek világszínvonalon elenyészőnek tekinthetők. Ezt a gazdaságpolitikát egyrészt nagyban segíti, hogy Kína importfüggősége alacsony, azaz termelési költségeinek döntő hányada hazai valutában keletkezik. Másrészt az is lehetővé tette ezt az utat, hogy Kína a korábbi időszakban nem adósodott el a külföld felé, ezért leértékelt valutája nem növelte devizaadósságainak értékét. Harmadrészt pedig nagy segítséget jelentett sikerében, hogy valutáját a dollárhoz rögzítette, márpedig a 2000-es években a dollár is reálleértékelődést szenvedett el a világpiacon például az euróhoz, a svájci frankhoz vagy a japán jenhez képest. Azaz a dollár leértékelődése kapcsán e gazdaságok termékeihez képest a kínai termékek még olcsóbbá váltak.

Természetesen ezt a gazdaságpolitikát a kínai lakosság szenvedti meg, hiszen az alulértékelt jüan kapcsán minden külföldi termék és erőforrás rettentően drága. Ebből adódóan a kínai lakosság alacsony fogyasztása és életszínvonala elképesztő kontrasztot mutat a kínai állam hihetetlen gazdagságával szemben. De ez egy ilyen diktatúrában és egy ilyen kultúrában nem robbantó tényező. A kínai lakosság emlékeiben még él a polgárháború viszontagsága, majd a Mao-rendszer káosza és éhínsége, s ezért úgy véli, még egy ilyen kizsákmányoló állam is sokkal jobb (mivel biztosítja az alapvető létszükségleteket), mint a káosz vagy az anarchia és az éhezés.

...a dominók elkezdene dőlni...

A fenti gazdaságpolitika és folyamatok hatására Kína a 90-es, majd a 2000-es években egyre hatalmasabb külkereskedelmi többletet produ-

kált: a világgazdaság egyensúlya kezdett felborulni. Mivel az EU és Japán külkereskedelme — úgy ahogy — tartotta magát Kínával szemben (azaz kb. egyensúlyban volt), ennek a többletnek az ellenértéke hiány formájában döntően az USA gazdaságában gyűlt össze, amely ráadásul a két másik centrummal, Japánnal és az Európai Unióval szemben is negatív külkereskedelmet produkált. Ezt a hatalmas folyó fizetési mérleg hiányt csak a tőkemérlegben keletkező óriási többlet ellensúlyozhatta. Ez a tőkemérlegi többlet három részből tevődhet össze: közvetlen külföldi beruházásokból, azaz külföldi vállalatok amerikai beruházásai- ból vagy vállalatfelvásárlásaiból; portfólió-beruházásokból, azaz külföldi gazdasági szereplők amerikai értékpapír (részvény, kötvény) vásárlásaiból; illetve harmadrészt külföldről érkező hitelek- ből. Látható, hogy a három folyamat közül egyikben sem fenntartható a végtelenségig akko- ra mértékű többlet, mint amekkora hiány a külkereskedelem révén a fizetési mérleg másik részében, a folyó fizetési mérlegben keletkezett.

Ráadásul az Európai Uniónak is összességében nézve ugyan rendben voltak a mutatói, hiszen többletet produkált a világkereskedelemben, de amennyiben tagországokra bontva vizsgáljuk meg az értékeket, komoly problémákat lehetett felfedezni. Az Európai Unió szerény többlete alapvetően egy ország, Németország gigatöbbletéből, valamint néhány mag- ország és északi ország kis többletéből, és a többi — jellemzően déli perifériásnak nevezett — ország jelentős hiányából tevődött össze. És ami sokkal nagyobb probléma volt, hogy a világ egyéb részeivel folyta- tott kereskedelemnél sokszorta jelentősebb EU-n belüli kereskedelem eredménye is a fenti képletet képezte le.

Azaz a világgazdaság jelentős államai, térségei erősen kétfelé sza- kadtak: olyan államokká, amelyek jelentős külkereskedelmi többletet voltak képesek felmutatni, mint például Németország, Kína, Japán, skandináv országok, és ez EU egyes magországai; illetve olyan álla- mokká, amelyek jelentős külkereskedelmi passzívummal rendelkeztek, mint például USA, európai és észak-afrikai mediterrán országok, balká- ni országok, egykori szocialista EU tagok. (A felzárkózó országok – Latin-Amerika, India, Indonézia stb. — és az átmeneti országok — volt szovjet utódköztársaságok — szerepe kettős, külkereskedelmük értéke nagymértékben a náluk található ásványkincsek világpiaci árától függ.) Ilyen mértékű szétszakadás és kereskedelmi hiány, valamint többlet korábban a világtörténelemben sohasem volt megtapasztalható. Ennek

oka, hogy manapság a technológiai lehetőségeknek köszönhetően a tőkeáramlás jelentősen felgyorsult, s ezért a beáramló tőke sokkal hosszabb ideig (de nem a végtelenségig!), sokkal nagyobb kereskedelmi hiányt képes ellensúlyozni.

A 2008 őszén kitört pénzügyi-gazdasági világválság pillanatok alatt világossá tette, hogy ilyen egyensúlytalanság huzamosabb ideig nem állhat fenn. A negatív külkereskedelmi mérleggel rendelkező országok nagyon gyors alkalmazkodási kényszeren mentek keresztül. (Elég megnézni a visegrádi országok külkereskedelmi mérlegét, ami negatívumból szinte azonnal — a fogyasztás jelentősebb visszaesésével — pozitívummá alakult át. De az USA külkereskedelmi passzívuma is egy hónap alatt (!) megfeleződött 2008 őszén.)

A fogyasztás visszaesésével történő alkalmazkodás azonban csak a folyó fizetési mérleg egyensúlyján javított rövidtávon, az egyensúlytalanságot kiváltó fő okot, azaz azt, hogy az adott gazdaság vállalatai nem versenyképesek a világpiacon, termékei nem eladhatóak külföldön, ezzel szemben a külföldi termékek olcsónak bizonyulnak a hazai fogyasztók számára, nem változtatott. A versenyképesség megteremtése elsődleges, mindent megelőző feladat, mert különben a külkereskedelmi passzívum újra megnőhet, s a gazdaság leépülése, az államadósság folyamatos növekedése maga alá temeti az országot.

... és indulhat a bérdeflációs spirál!

A versenyképesség megteremtése jelen esetben leegyszerűsítve azt jelenti, hogy Kínával, a kínai termékekkel kell tudni versenyezni a világpiacon. Ráadásul Kína elég jó „hatékonysággal” „szerez” technológiát, s növeli gazdaságának technológiai színvonalát. Ezért a termelékenység gyorsabb növelésére alapozva nagyon nehéz és hosszadalmas folyamat legyőzni a világpiacon Kínát. (Ha egyáltalán lehetséges!) Márpedig az egyensúlyt rövidtávon meg kell teremteni, mivel sok országot már a visszafordíthatatlan gazdasági leépülés és eladósodottság fenyegeti. Így a versenyképesség javítása *csak a költségtényezőn* keresztül lehetséges.

Az egyensúly költségtényezőkön keresztül történő megteremtésének a legegyszerűbb módja az lenne, ha Kína felértékelné a valutáját. Ekkor

a kínai termékek azonnal megrágulnának, Kína óriási kereskedelmi többlete csökkenne. Azonban erre a lépésre Kína erőteljes amerikai nyomás ellenére sem hajlandó. Bár a belső fogyasztás alacsony színvonalra, az exportbevételek egyenlőtlen eloszlása kapcsán növekvő társadalmi különbségek már éreztetik hatásukat a kínai társadalmon belül, annyira nem súlyos a helyzet, hogy Kína önként letérjen az általa választott útról, s feladja egyre növekvő világpolitikai hatalmának tovább erősítését.

Így a többi gazdaságnak kell költségtényezőin úgy változtatni, hogy versenyképességét növelje. Ennek már említett módja lenne a saját valuta leértékelése, azonban ez több hátránnyal is jár. Egyrészt komoly versenyképesség növelő hatása csak olyan gazdaságoknál jelentkezik, amelyeknek alacsony az importkitettsége. Azaz kis, nyitott vagy nyersanyagimportőr ország komoly sikereket nem érhet el vele. Másodsorban a valuta leértékelése azonnal a hazai fogyasztás komoly visszaesésével jár, márpedig a jóléti országok kormányai ezt nehezen vállalják be. Ez egy demokráciában könnyen az adott kormány bukásához vezethet. Harmadsorban ez a megoldás (és ez a legfőbb érv) könnyen egy — a két világháború közötti időszakhoz hasonló — leértékelési spirálhoz vezethet. 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, újra leértékelheti valutáját. És kialakul egy ilyen spirál. Negyedrészt pedig a valutaleértékelés azért sem lehetséges megoldás, mert a legtöbb fejlett piacgazdaság — Kínával ellentétben — lebegő árfolyamrendszert alkalmaz, azaz a piaci folyamatok határozzák meg valutájának árfolyamát.

Az állam csak közvetett eszközökkel képes hatni a valuta árfolyamára. Azaz, ha a valutaleértékelés eszközével szeretnék a nyugati államok felvenni a harcot Kínával, akkor vissza kellene térniük a rögzített valutaárfolyamok rendszerébe. Ennek egyrészt nem tudni, hogy több előnye lenne-e, mint hátránya, másrészt pedig pont azért nem működne, mert mindenki a saját valutájának leértékelésére törekedne, márpedig a rögzített árfolyamrendszer pont azt jelenti, hogy az árfolyamok rögzítettek.

Így a termelés költségcsökkentésének más módját kell találni. Ez pedig nem lehet más csak a reál egységnyi munkaerőköltség, valamint a

GDP-n belül a munkaerő-tulajdonosoknak juttatott arány csökkentése. Azaz béredefláció, valamint a jövedelem-újraelosztás értékének a csökkentése, ami viszont minden politikusnak, valamint társadalomtudósnak a rémálma. A béredefláció a bérek csökkenését/csökkentését jelenti, ami jelenthet reálérték-csökkenést és nominálértéken történő csökkenést. 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.

Jól mutatja ezt a problémát az európai országok jelenlegi helyzete. Hogyan tudta Németország sikerrel felvenni a harcot a Kínával és a teljes világgal, és miért jutottak a csőd szélére a mediterrán országok? Hogyan alakulhatott ki az a korábban elképzelhetetlen helyzet, hogy a francia államfőjelöltek a gazdaság „németizálásának” ígéretével kampányolnak? Németország a válság kitörése előtt a világ legnagyobb exportőre volt, megelőzve a nála sokkal nagyobb gazdaságú Kínát, Japánt és USA-t. Jelenleg is GDP arányosan a világ legnagyobb külkereskedelmi többletével rendelkezik. Hogyan érte ezt el?

A válasz a bérekben keresendő. Németországban 2000 és 2010 között a bérköltségek 5%-kal nőttek. Ugyanezen időszak alatt az EU 15-ök átlaga 22% volt, Spanyolországban 28%, Franciaországban 29%, Olaszországban 31%, Görögországban 38%. A német bérek növekedésénél sokkal nagyobb volt ezen időszak alatt az infláció értéke, azaz a német reálbérek folyamatosan — már 1998 óta — csökkentek. A német bérek vásároló-értékének csökkenésére ellentételezés, hogy cserébe a német termékek folyamatosan relatíve egyre olcsóbbá váltak, azaz egyre eladhatóbbak lettek. A német vállalatok növelhetik termelésüket, s ehhez nem kell azt külföldre — pl.: Kínába — vinni. Látható is ennek eredménye, a német munkanélküliség történelmi mélyponton van, csaknem fele a franciának, és töredéke a perifériás gazdaságokban jelentkezőnek.

Tehát a technológiailag az egyik legfejlettebb, s legtermelékenyebb *német gazdaság is a béredefláció segítségével növelte világpiaci versenyképességét*. Mivel a nála kevésbé termelékeny EU tagországok nem lépték ugyanezt meg, egyértelmű volt, hogy felborul Európán belül az egyensúly.

A némethez képes kevésbé hatékony perifériás országok eladósodottsága elkerülhetetlen volt. Ezen országok gazdaságának egyetlen kiútja csak az lett volna, ha a németnél nagyobb béredeflációt hajtanak végre. Ez a rugalmatlan munkaerő-piac, az erős érdekvédelmi szervezetek miatt lehetetlen volt. (Látni kell, s ez megint csak a társadalomtudósok rémálma, hogy az erős szakszervezetek, a védett munkaerő-piac napjainkban csak a versenyképesség elérését akadályozza. Egyértelműen látható, hogy a rugalmas munkaerő-piaccal rendelkező országok sokkal válságállóbbak.) Amely országokban nem történt meg a reálberek viszonylagos (azaz más gazdaságokhoz viszonyított) korrekciója, ahol nem csökkentették a vállalatok adóterheit, versenyképességük csökkenésével, gazdasági növekedésük visszaesésével, adósságállományuk növekedésével kellett szembeülniük. Például Szlovákiában még az euró övezethez történő csatlakozás előtt a Dzurinda-kormány jelentősen leszorította az újra-elosztás értékét, és ezáltal csökkentette a vállalatok adóterheit is, így versenyképes gazdasággal csatlakozhatott a monetáris unióhoz. (Ennek következtében a sok betelepülő vállalatnak köszönhetően például Szlovákia az egy főre jutó autógyártásban világelső lett.)

Ezzel szemben a déli perifériás országokban folyamatosan nőttek a reálberek és a jóléti funkciók, kiadások, s ez a versenyképesség folyamatos romlásához vezetett, amire a válság kitörése, a fogyasztás beszűkülése katalizátor-hatással volt. (A fogyasztás csökkenése mindig a legkevésbé versenyképes, legdrágább termékeket szorítja ki először a piacról.)

A béredefláció azonban ugyanolyan spirálhoz vezethet, mint a valuta-leértékelés. Ha „A” ország úgy javít versenyképességén, hogy bérszínvonalát csökkenti, akkor rövidtávon „B” ország is erre kényszerül, de akkor „C” ország is. És mivel „A” ország helyzete újra a régi, neki tovább kell csökkenteni bérszínvonalát.

Ennek a vége a marxista proletárforradalom elméletéhez hasonlóan a munkajövedelem teljes erodálódása. Azaz egy ilyen béredeflációs verseny végül mindenkit csak tönkre tesz. De akkor mi a megoldás?

Kína nem fog lemondani exportorientált politikájáról, s a nyugati államoknak — amellet, hogy termelékenységük minél gyorsabb növelésére törekednek — rövid távon valahogy erősíteni kell versenyképességüket, különben menthetetlenül lemaradnak.

A válasz nehéz. Azért különösen nehéz, mert korábban ilyen helyzetre, ilyen világgazdasági környezetre nem volt példa. Korábban nem

lehetett ilyen könnyen egy gyárat, egy üzemet csak úgy „összecsomagolni” és átköltöztetni a világ másik végére, hogy ott folytassa a termelést, szolgáltatást.

A nemzetgazdaságok versenyképessége, a versenyképes környezet megteremtése régen nem volt ilyen fontos.

És ráadásnak még ott a munka „kizsákmányolása” is!

És 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. Példánkhoz visszatérve „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 (ebből jönnek le 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.

A világon a különböző társadalmi-gazdasági berendezkedésű országokban különböző a tőke és a munka részesedése a megtermelt jövedelemből. A munka részesedése a fejlett jóléti államokban a legmagasabb, kb. 65-70%. A felzárkózó és alacsony jövedelmű országokban ennél alacsonyabb. És természetesen Kína itt is „nyitja a frontvonalat”, mivel szabályozásainak köszönhetően a gazdaságában a munka kevesebb, mint 50%-ban részesedik a megtermelt jövedelemből. (Ez a Rákosi-korszak Magyarországon vagy éppen a Szovjetunióban is így volt. (Gunst, 1999) Azaz olyan furcsa helyzetet teremt a valóság a politikai ígéhirdetésekkel szemben, hogy a „kizsákmányoló” kapitalista gazdaságban a legjobb munkásnak lenni, s a „munkáshatalmat biztosító” szocializmus zsákmányolja ki legjobban a munkásokat.) Kína így az alulértékelt valutáján túl a tőketulajdonosok számára nyújtott kecségtető ha-

szonlehetőségekkel is csábítja a termelő üzemeket az áttelepülésre. Ezzel dupla nyomást fejtve ki a világ többi részére. (És nem csak a fejlett országokra. Meg lehet nézni milyen károkat szenvedett el az észak-afrikai, közel-keleti vagy kis-ázsiai könnyűipar a versenyképesebb kínai és egyéb távol-keleti konkurencia hatására.)

Arra, hogy valós folyamatokról és nem csak elméleti okfejtésről van szó, lehet példát találni. A legjobb talán, a Belgiumban választási győzelmével politikai káoszt okozó flamand párt, az „Alliance Néo-Flamand”, amely azt javasolja — egyelőre csak Belgiumra vonatkozóan —, hogy a régiók helyi szinten dönthessenek több olyan adónem (például társasági adó) és szociális transzfer mértékéről, amelyek eddig elidegeníthetetlenül a központi kormányok hatáskörébe tartoztak. Egy ilyen javaslat sikeres keresztülvitele új fejezetet nyitna Európa történelmében. Ez a helyzet egyértelműen a vállalatoknak kedvezne (a KKV-k egy jelentős részét leszámítva), mivel most már az országokon belül a régiók között is adóverseny alakulna ki a vállaltok kegyeiért. Egy ilyen közös nyelv- és kultúraterületen belüli adócsökkentés verseny könnyen (földrajzi) mozgásba hozhatja a vállalatokat. Mindez természetesen azzal járna együtt, hogy az újraelosztó-rendszerben a bevételek csökkenése miatt a kiadási oldalt is csökkenteni kellene, ami a (szociális) transzferek mértékének mérséklődésével, és sok, már megszerzett kiváltság elvesztésével járna. Ezzel nem csak a társadalmi rétegek, hanem egyes régiók közötti olló is egyre jobban kitágulna, hiszen jelentősen mérséklődne a régiók közötti jövedelem-redistribúció. (Taksás, 2011) Konvergencia helyett divergencia indulna el, és az európai modell az angolszász modell (USA, Ausztrália) felé közelítene.

Következtetések – Mi vár Magyarországra?

Hogy milyen világ vár ránk, és milyen hatásai lesznek az előzőekben leírt folyamatoknak, arra a közgazdászok sem tudják a választ. Azonban magunkra nézve a következtetéseket le kell vonni a tekintetben, hogy szép lassan el kell kezdeni felvilágosítani a magyar társadalmat arról, hogy olyan jóléti rendszer felépítése, amely a nyugati társadalmakban a 60-as években kialakult, nem lehetséges. Akkoriban még kiharcolható volt a kiemelkedően magas reálbérszínvonal és a magas adókon alapuló

újra-elosztórendszer. Ez azonban napjaink globalizált világában már nem lehetséges. A felzárkózó országokban is azt látjuk, hogy a viszonylag gyors gazdasági növekedésből keveset profitál a szociális rendszer, s az életszínvonal növekedése elmarad a gazdasági növekedés ütemétől.

Ráadásul Magyarország a többi fejlett országhoz képest lemaradt kutatás-fejlesztésben, s ebből adódóan alacsonyabb a technológiai színvonal. Technológiai fejlődése kizárólag a transznacionális vállalatok jelenlétén és megrendelésein múlik. Emiatt termelékenységben csak csigalassúsággal vagyunk képesek közelíteni a nyugati országokat. És a cikkben levezetett törvényszerűségekből adódik, hogy a reálbérek csak a termelékenység csigalassúságú közelítésénél is lassabb konvergenciát mutathatnak.

Magyarország a világ egyik legnyitottabb gazdaságával rendelkezik. Ezért a versenyképességi versenyből nem maradhat ki. Ha ezt nem vagyunk képesek belátni, akkor pillanatok alatt a görög útra térhetünk. Az pedig semmi jóhoz nem vezet.

Felhasznált irodalom

1. ARTNER Annamária: A válság anatómiája – az írországi példa
In – Statisztika Szemle 2011. 10. sz. p. 1269-1288.
2. FODOR Péter., JÁSZAY Béla, KIRÁLY Zoltán, LAKNER Zoltán
(2009): Some aspects of military economy in Central Europe
Economics and Management, 5 (1), 26-31.
3. LAKNER, Zoltán (1994): A versenyképesség és a külföldi tőkebevonás
néhány összefüggése az élelmiszeriparban Ipar-gazdaság, 45 (12),
22-40.
4. LAKNER, Zoltán, JÁSZAY Béla (2004), The Hungarian socio-
economic development in international comparison-a defence economy
approach Academic and Applied Military Research, 3 (1), 45-63.
5. GUNST Péter: Magyarország gazdaságtörténete (1914-1989) Budapest:
Nemzeti Tankönyvkiadó 1999.
6. MANKIW, Gregory N.: Makroökonómia Budapest: Osiris Kiadó 2005.
7. TAKSÁS Balázs: Merre tovább Európa? In – Bolyai Szemle
2011. 1. sz. p. 109-124.

EUROSTAT adatok

1. http://www.alternatives-economiques.fr/l-alle-magne-defend-son-modele-de-croissance_fr_art_633_48609.html
2. http://www.alternatives-economiques.fr/la-chine-va-t-elle-dominer-le-monde_fr_art_633_48017.html
3. <http://www.michelcollon.info/Menace-sur-les-acquis-sociaux-les,2892.html?lang=fr>
4. http://www.portfolio.hu/gazdasag/az_euro_kocsmaja_avagy_mit_nyerne_gorogorszag_a_drachmaval.167592.html
5. http://www.portfolio.hu/gazdasag/franciaorszag_csunyan_lemaradt.167583.html
6. <http://www.vg.hu/velemeney/a-kozgazdaszok/miert-segit-az-eurozonan-ha-meg-gyorsabban-nonek-a-nemet-berek-375560>

