

TARTALOM

Körkérdés a gazdasági kilátások elbizonytalanodásáról – III. rész.	4
Válaszoknak: Inotai András, Kállay László, Karsai Gábor, Lányi Kamilla, Neményi Judit, Palócz Éva, Rába András, Szabó Katalin, Tarafás Imre – Bálint Viktor, Tardos Márton	
Farkas Péter: A világgazdaság válsága és perspektívái 2002 kezdetén	35
Losonczi Miklós: A termelékenység alakulása és hajtóerői a kilencvenes években nemzetközi összehasonlításban	58
Brief Summary of the Articles	77

JOGI MELLÉKLET

Dr. Löwenberg Viktória – Dr. Remetei-Filep Ádám: Változási irányok a közösségi fúzióellenőrzés szabályozásában	33
--	----

Márciusi számunk

éves körkérdésünk harmadik, záró részének közlésével indul. Szokás szerint igen sok válasz érkezett – szerzőiknek ezúton is köszönetet mondunk –, így a harmadik rész is a gondolatok igen gazdag tárháza. Nem okozott egysíkúságot, hogy ez alkalommal szinte kivétel nélkül intézeti és egyetemi kutatók írásai sorakoznak, ami nem szándékos, hanem a véletlen szeszélye. A kutatók profilja igen változatosá teszi a körképet. A 21. század eleji bizonytalan gazdasági perspektívák elemzésének jól elkülönülő elméleti, világgazdasági és belföldi megközelítése ennek csak a kereteit adja. A hazai gazdaság lehetőségeit mélyebben vizsgáló írásokban például gyakran eltérő előjellel is szerepel a keresletöztönzés, a költségvetési expanzió szerepének megítélése. – A következőkben kutató-intézeti szerzők részben elméleti, részben bizonyos értelemben világgazdasági szemléletű három cikket közöljük. Az első szorosan kapcsolódik a körkérdéshez, amennyiben a mai világgazdasági helyzet és perspektívák elemzését adja. A szerző, az MTA Világgazdasági Kutatóintézetének munkatársa úgy ítéli meg, hogy a világgazdaság ötven éve legsúlyosabb recessziójából remélt gyors kilábalás esetén is, még 2003-ban is mérsékelt lesz a növekedés. Nézete szerint a nemzetközi kereskedelemmel szemben a következő években a hazai piacok szerepe kerül előtérbe. – A következő cikk a munkatermelékenység vizsgálatának új elméleti, módszertani eredményeit és új következtetéseit, megállapításait foglalja össze. A termelékenység vizsgálatának jelentőségét húzza alá, hogy a gazdasági fejlettség legátfogóbb mutatója, az egy főre jutó GDP maga is egy termelékenységi adat. A szerző, a GKI Gazdaságkutató Rt. munkatársa áttekinti a termelékenységre ható tényezőket, és részletesen vizsgálja a termelékenység növekedését meghatározó mai folyamatokat.

A szerkesztő

Körkérdés

a gazdasági kilátások elbizonytalanodásáról

– III. rész

A magyar gazdaság külső környezete 2001-ben kedvezőlenebbé vált, a gazdasági (és politikai) bizonytalanság felerősödött, a növekedés lassulását, a recesszióra utaló jelek szaporodását a világkereskedelem bővülési ütemének csökkenése kíséri. Ebben a helyzetben foglalkozni kell azzal, hogy e fejlemények milyen hatást gyakorolhatnak az elmúlt években kedvező teljesítményt nyújtó magyar gazdaságra. Kérdéseink a magyar gazdaság helyzetének megítélésére, illetve a követendő gazdaságpolitika lehetséges változataira vonatkoznak.

- 1. Hogyan ítéli meg azt, hogy a világgazdaság kedvezőtlen fejleményei milyen hatással lesznek a magyar gazdaság már jelenleg is létező feszültségócinak alakulására (például az inflációra, a GDP és az export növekedési ütemének mérséklődésére), illetve milyen újabb problémák keletkezésére lehet számítani?**
- 2. Milyen gazdaságpolitikai eszköztárral lehet a kedvezőtlen hatásokat mérsékelni? Milyen alternatív gazdaságpolitikai csomagok és eszköztárak alakíthatók ki a belső növekedés ösztönzésére? Milyen választási lehetőség van a növekedés ösztönzésének kétféle útja: a költségvetési kiadások növelése és a közterhek csökkentése között? Milyen szerepet kell játszania a gazdaságpolitikai eszköztárban a belső felhasználás ösztönzésének, a költségvetési és pénzügyi politikának, illetve a vállalkozásélénkítés különböző módszereinek?**

Inotai András,

a közgazdaság-tudományok doktora,
az MTA Világgazdasági Kutatóintézetének igazgatója

1. A kedvezőtlen világgazdasági környezet minden ország növekedési kilátásait rontja, amely erőteljesen bekapcsolódott a nemzetközi munkamegosztásba. Különösen erős negatív, növekedéscsökkentő hatást gyakorol azokra a gazdaságokra, amelyek a recesszió által leginkább érintett világgazdasági erőközpontokhoz vagy központokhoz tartoznak (USA, részben Japán), továbbá azokra az ágazatokra, amelyeket – különböző okok miatt – különösen erősen érintett a kereslet és a termelés visszaesése (elektronika, nagy távolságú turizmus, repülés).

A visszaesés mértéke azonban nem független további tényezőktől sem. Egyrészt attól, hogy mennyire képes a belföldi kereslet legalább részben átvenni a külgazdaságtól a dinamizáló szerepet. Másrészt pedig attól, hogy milyen típusú nemzetközi munkamegosztást épített ki az adott gazdaság az elmúlt évtized(ek)ben. Az elsőhöz rögtön hozzá kell tenni: a növekedésslassulást nem helyes rövid távú mutatókkal mérni. Mert valóban lehetséges, hogy a belföldi kereslet mesterséges élénkítése részben „kiváltja” az export-szektor növekedésmeghatározó szerepét, de olyan igencsak kedvezőtlen mellékhatásokat teremthet, amelyek hosszabb távon, tehát a világgazdasági környezet kedvezőbb időszakába mélyen „belenyúlva” is csak „nyomott”, mérsékelt növekedést tesznek lehetővé (infláció felgyorsulása, a költségvetési egyensúly megbomlása, nem is szólva nemzetközileg versenyképtelen hazai vállalkozások százainak vagy ezreinek kialakulásáról, ami a későbbiekben „vested interest”-ként a további sikeres modernizáció legfőbb gazdasági-társadalmi, sőt akár politikai gátjának is bizonyulhat). Ami a második megállapítást illeti, kiemelendő, hogy adott ország „növekedési mozgásterét” nagyban meghatározza, hogy mennyiben tudta felváltani a nemzetállamok közötti kereskedelmet a transznacionális vállalatok világméretű árucseréjével. Több átalakuló közép- és kelet-európai országtól eltérően, Magyarország az utóbbi körbe sorolható. Az ide tartozó országokra – első látásra paradox – kettősség jellemző. Egyfelől a GDP százalékában kifejezve nagyobb mértékben integrálódtak a világba, mint a klasszikus nemzetállami kereskedelmet folytató társaik, vagyis – kis egységek lévén – nagyobb a sebezhetőségük, erőteljesebben kell, hogy érintsék őket a világgazdaság pozitív és negatív fejleményei. Másrészt azonban éppen a transznacionális hálózatokba való beépülés teremt sajátos mozgásteret, hiszen termelésük és exportjuk alakulása az adott vállalatbirodalom döntéseinek függvényében alakul. Márpedig ezek a vállalatok a nemzetközi versenyben csak akkor tudnak helytállni, ha nem nemzetállami keretekben gondolkodnak, hanem világméretű termelési-értékesítési láncolatuk egészében határozzák meg, hol és mikor szükséges a termelés fejlesztése vagy visszafogása, a kapacitások csökkentése. Kétségtelen, hogy a recesszió a kapacitások egy részének leépítését kényszeríti ki. Ilyen lépésre azonban – ismételtelen nemzetközi versenyképességi okokból – ott kerül sor, ahol az adott láncolaton belül viszonylag legdrágább a termelés, legmagasabbak a fajlagos termelési költségek. És ha ez történetesen a transznacionális tőke anyaországában működtetett vállalat(ok)ra jellemző, akkor ott kell megtenni a fájdalmas lépéseket, nem pedig valamely prosperáló, versenyképes külföldi telephelyen.

Az, hogy a magyar gazdaság növekedése vagy az export alakulása – a csökkenő növekedési ütem ellenére – jóval kedvezőbb, mint a világ legtöbb más országában, nem

utolsósorban pedig a fő piacnak számító Európai Unióban, elsősorban a fenti sajátos-ságnak köszönhető. A magyar gazdaság igen erőteljes „függősége” a külpiacoktól (az áruexport adja a GDP 60 százalékát, ezen belül az Európai Unióba irányuló kivitel a teljes kivitel háromnegyede, vagyis a GDP 45 százaléka) a kialakult munkamegosztási modell eredményeként viszonylagosan megnövekedett mozgástérrel párosul. Ezért a transznacionális hálózatban olyan „terítési” lehetőségek vannak, amelyek a gazdasági teljesítmény mérséklődésének ütemét fékezik, esetenként kifejezetten ellene is hathatnak. Ez a mozgástér mindaddig fennáll, amíg adott transznacionális vállalat világméretű termelési-értékesítési rendszerében a magyarországi termelés versenyképes marad. Ebből következik is a gazdaságpolitika meghatározó feladata: a versenyképesség fenntartása.

2. Az adott helyzetben alkalmazható konkrét gazdaságpolitikai eszközök vizsgálatát megelőzően, továbbá a sikeres gazdaságpolitika alapfeltételeként három kulcsfontosságú „környezeti” elemet kell kiemelni.

Először: a magyar gazdaságpolitika alapvető feladata a gazdasági növekedés fenntarthatóságának biztosítása, ami meghatározó módon a versenyképesség fenntarthatóságára épül. Minden eszköz kerülendő, még ideiglenes jelleggel is, ami a fenntarthatóságot veszélyezteti, netán aláássa. Amennyiben a külső környezet kedvezőtlenül változik, úgy nem az a helyes magatartás, hogy ezt nem vesszük figyelembe, mert mi mindenféle világgazdasági kihívással dacolunk, számunkra alapvető összefüggések nem érvényesek, vagy ha azok lennének, akkor voluntarista gazdaságpolitikával ezekre fittyet hányunk, és a világ GDP-jének 0,16 százalékával „hadat üzenünk” a 99,84 százaléknak. Hangsúlyozom: ezzel (legfeljebb) egy évig „ki lehet védeni” a világgazdaság kedvezőtlen hatásait, fenn lehet tartani mesterségesen 4 százalékos vagy azt megközelítő növekedést. Ez a politika azonban rendkívül destruktív, mert a hosszabb távú és fenntartható növekedés alapjait rendíti meg. Következésképpen az lehet, hogy a növekedés tartósan, évekre az 1-2 százalékos tartományba esik vissza, és ott marad akkor is, amikor a világgazdaság már kikerül a gödörből. Mi jobb: a nemzetközi környezetet messzemenően figyelembe véve alacsonyabb növekedési ütemet elfogadni, de ezzel a gazdasági fejlődés és a versenyképesség fenntarthatóságát biztosítani? Konkrét számokkal: egy év 4 százalék körüli erőltetett növekedése után hosszú ideig az 1-2 százalékos sávban maradni (amely „bűvös” vagy inkább „átkozott körből” csak társadalmilag igen költséges szanalási programmal lehet kitörni), avagy tartósan biztosítani a 3 százalék körüli növekedést a recessziós időszakban, és egészséges gazdasági környezetben erről a viszonylag magas szintről újraindítani a „növekedési rakétákat”, mihelyt ezt a külső körülmények lehetővé teszik?

Másodszor, és a fentiekkel szoros összefüggésben: a fenntartható növekedés érdekében sürgősen abba kell(ene) hagyni az egyfajta „számmisztikában” való gondolkodást (még inkább pedig gazdaságpolitikai döntéseket). Ez éppúgy vonatkozik a növekedési ütem kérdésre (újabbán megint felmerült a 7 százalékos gazdasági növekedés lehetősége, a hetes szám, mint a magyar népmesék elengedhetetlen tartozéka), mint az infláció hosszú évek óta sorozatosan – tudatosan vagy hozzá nem értésből – jelentősen alábecsült mértékére. A gazdaságpolitikának természetesen célszerű prioritásokban gondolkodnia. Ez azonban egy pillanatra sem jelentheti azt, hogy adott fő célt (vagy fő ellenséget, például az inflációt) úgy próbálunk megvalósítani, hogy egyszerűen kiemeljük a bonyolult összefüggések, hatások és kölcsönhatások rendszeréből. A gazdaságpolitika arányok kérdése. A helyes arányok megtalálása rendszeresen változtathatja a csomag egyes összetevőinek viszonylagos súlyát, de egyetlen elemet sem lehet a csomagból kihagyni. Ezért, ha a növekedési ütem fenntartása vagy gyorsítása a fő cél (ami lehet helyes törekvés), akkor vizsgálni kell ennek hatását az inflációra, a költségvetésre, a külső pénzügyi egyensúlyra, a beruházásokra, az oktatásra, a munkaerőpiacra stb. Ugyanígy, ha az infláció érdemi csökkenté-

se fogalmazódik meg fő prioritásként, akkor sem hagyható figyelmen kívül ennek növekedési-munkaerő-piaci, versenyképességi stb. hatása.

Harmadszor: régi általános igazság, de több évtizedes, súlyos és egyébként felesleges társadalmi költségekkel járó magyar tapasztalat is, hogy a helyes gazdaságpolitika nem követhet ideológiai szempontokat (kírívó és rendkívül költséges megjelenési formája mindaz, ami a magyar agrárgazdaságban az elmúlt évtizedben történt és ma is történik). A gazdaságpolitikának általában, a történelmi felzárkózást és sikeres modernizációt zászlajára tűző gazdaságpolitikának pedig különösen figyelembe kell(ene) vennie ezt a közismert tényt. Nem kevésbé lényeges azonban, hogy a helyes gazdaságpolitika nem helyettesíthető mégoly meggyőző PR-tevékenységgel sem. Súlyos hiba, ha a kettő összekeveredik, illetve az utóbbi lép az előbbi helyébe (a példák tetszés szerint sorolhatók).

A fenti általános megjegyzések után csak nagyon rövid utalások a gazdaságpolitikai eszközökre. Egyrészt: a magyar gazdaság fenntartható növekedése és versenyképessége változatlanul az export és a beruházások függvénye. Ezt az alaphelyzetet – már csak a nagyságrendi különbségek miatt is – nemcsak nem célszerű, de nem is lehet megváltoztatni a belső kereslet mesterséges élénkítésével. Átmeneti és részleges hatása lehet ugyan az utóbbi eszközöknek. Félő azonban, hogy középtávon több negatívumot érlelnek, mint amennyi hasznot (hangsúlyozom: gazdasági, nem pártpolitikai hasznot) hajtanak. Másrészt: az elmúlt évtized látványos fejlődése ellenére még hosszú ideig tökeszegény, pontosabban nettó tőkeimportra szoruló gazdaság esetében alapvető a kiszámítható, hosszabb távra biztonságot ígérő gazdaságpolitika. Harmadrészt: a versenyképesség fenntartásához, ezzel pedig a fenntartható magas növekedési ütem biztosításához nélkülözhetetlen a termelés fejlesztését, a folyamatos szerkezetváltást, a magasabb hozzáadott érték előállítását lehetővé tevő kínálati tényezők elérhetősége (közigazgatás minősége, fejlett fizikai infrastruktúra, a humántőke állandó képzése és továbbképzése, valamint a lakosság/munkaerő egészségi állapota). A gazdaságpolitikának ezekre a feladatokra kell összpontosítania. Negyedszer: viszonylagosan tökeszegény országokban nem a túlpörgetett/túlpörgő fogyasztást kell mesterségesen erősíteni, hanem a lakosság megtakarítási hajlandóságát. E nélkül ugyanis nem biztosítható a fenntartható növekedéshez szükséges beruházások finanszírozása. Még kevésbé pedig az, hogy a magyar gazdaságon belül – fenntartható formában – növekedjen a magyar tőke viszonylagos súlya. Nem kétséges, hogy ezt a célt nem expanzív költségvetési politika, hanem adócsökkentésre és kiszámíthatóságra épülő gazdaságpolitika tudja jobban megközelíteni.

Kállay László,

a Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet igazgatója

1. A világgazdaság mostani lassulásának több, egymástól eltérő természetű oka is van, amelyek hosszabb távon eltérő hatással lehetnek a magyar gazdaság fejlődésére.

A lassulás egyik fontos oka érzésem szerint az, hogy a világ nagy- (többnyire multinacionális) vállalatok által dominált iparágaiiban az éles verseny szerkezeti átalakulásokat kényszerített ki. Csak néhány példa: az információs technológia több területe, az autóipar, a közlekedés, az acélipar, az energetika. Vállalati koncentrációk, technológiaváltás, piaci pozíciók jelentős átrendeződése következett be ezeken a területeken, és ez mindig együtt jár azzal, hogy a meglévő kapacitások leértékelődnek, az újak létrehozása pedig fokozott kockázattal jár. Ennek a folyamatnak az eredménye szinte bizonyosan a nagyobb termelékenység lesz, de ebből egyáltalán nem következik, hogy az adott ágazatokban realizálható jövedelmek is növekednek, sőt a verseny miatt inkább csökkenni fognak.

A gazdaság növekedése környezeti és nemzetközi politikai okokból is egyre nehezebben tartható fenn. Az előrejelzést különösen nehezzé teszi, hogy az így keletkező problémák néha lassú erózió, néha katasztrófa jellegű változások formájában mutatkoznak meg. Mindkettőre láthatunk példát az elmúlt év során a fejlett országokra nehezedő bevándorlási nyomás vagy az újabb és újabb országokban bekövetkező gazdasági összeomlás formájában. Nem könnyű előre látni, hogy a környezeti és a nemzetközi politikai feszültségek hatása milyen mértékű lesz, de nagyon valószínű, hogy a fejlett társadalmakban a jólét fenntartása újabb és újabb nehézségek leküzdése árán lehetséges csak. A világ gazdaság lassulásának több, egymásnak ellentmondó hatása lehet a magyar gazdaságra. A primer hatás az, hogy a fő exportpiacainkon csökkenő kereslet miatt lassul az export növekedése, és ennek következtében a GDP növekedése is. Érdekes belegondolni abba, hogy ez a probléma elsősorban azoknak a külföldi tulajdonú vállalkozásoknak a legkellemetlenebb, amelyeknek a magyar gazdaságban játszott szerepét sokan aggályosan nagy mértékűnek tartják. Ugyanakkor a multinacionális cégek gondjainak szaporodása egyáltalán nem jelenti a magyar tulajdonú (jellemzően kis- és közép-) vállalkozások helyzetének javulását. Nem számíthatunk például arra, hogy a legyengült óriások piacait a hazai törpék könnyebben szerezhetik meg.

A magyar gazdaságra gyakorolt hatások azonban nem kizárólag negatívak lehetnek. A fejlett térségek vállalatai számára a recesszió idején különösen fontossá válik a versenyképesség javítása, olyan vállalati szerkezetátalakítási programok végrehajtása, amelyek növelik a túlélés esélyét, és a recesszió elmúltával versenyképességi előny realizálását teszik lehetővé. Amennyiben Magyarországon olyan kapacitásokat lehet létrehozni, amelyek jól szolgálják ezeket a célokat, akkor bizonyos mértékig profitálhatunk is a recesszióból és a fokozódó alkalmazkodási kényszerből. Ehhez természetesen arra van szükség, hogy Magyarország mint befektetési célpont versenyképes legyen a szűkebb régióban és a világ egészében is. Ha meggondoljuk, hogy a világ gazdaság lassulása mellett ismét növekszik a működő tőke beáramlása Magyarországra, akkor nem látszik irreálisnak az a feltételezés, hogy szerkezeti változások részeként bekövetkező földrajzi átrendeződésnek legalább részben nyertesei is lehetünk.

Nem vállalkoznék arra, hogy megjósoljam, mennyire mély strukturális változásokat von maga után a mostani recesszió és a világpolitikai átrendeződés. Nem tartom kizártnak, hogy a jövőben a fejlett országok gazdasági növekedése egyre több szempontból bizonyul nehezen fenntarthatónak. Ebben az esetben számolnunk kell azzal, hogy mire formálisan belépünk az elitklubba, már nem azok a feltételek fogadják az új tagokat, amelyekben korábban reménykedtünk, és itt nem is elsősorban a relatíve kisebb támogatásokra gondolok, hanem arra, hogy a több oldalról fokozódó nyomás miatt EU-tagnak lenni egyben azt is jelenti majd, hogy frontországgyá válunk gazdasági és politikai értelemben egyaránt.

2. Ha igaz az, hogy a lassulás és a többi kedvezőtlen hatás valójában egy szerkezeti átalakulás jelei, akkor nem egyértelmű, hogy ezeket lehet-e és kell-e mérsékelni. Hosszú távon a növekedés egyik feltétele, hogy a verseny által kikényszerített hatékonyságjavulást realizálni lehessen, vagyis a kevésbé versenyképes vállalkozások erőforrásai a piaci mechanizmusok alapján másokhoz kerüljenek. Ha ezt sikerül gazdaságpolitikai eszközökkel megakadályozni, akkor az nem a kedvezőtlen hatásokat, hanem a növekedést fogja mérsékelni. Ha például a forint felértékelődése miatt az exportőrök egy része veszteségesé válik, akkor nem lenne jó olyan gazdaságpolitikai programot indítani, amelyik kompenzálja őket, legfeljebb az alkalmazkodási folyamatban érdemes segíteni, ha erre megvannak az eszközök. A profit hiányát sem igazán jó ötlet tőkejuttatással kompenzálni, mert a piac gyorsan gondoskodni fog arról, hogy a befektetett pénz a versenyképes

szereplőkhoz kerüljön, viszont a profitot termelő vállalkozások számára a pénzpiacok biztosan kínálnak lehetőséget a források bővítésére.

Ha igaz az, hogy a gazdasági teljesítmény alapvetően a jövedelemtermelő-képességgel jellemezhető (ez már szinte önmeghatározás), akkor nem hiszem, hogy a belső kereslet élénkítésével vagy a költségvetési politika eszközeivel a jelenlegi problémákat érdemben kezelni lehetne. A jövedelemtermelésben keletkező problémákat az újraelosztás eszközeivel nem lehet orvosolni. Ennyiben vitatkozom a kérdésben foglalt állításnak azzal a részével, amelyik a költségvetési kiadások növelését a növekedésösztönzés egyik lehetséges módjának nevezi. A költségvetési kiadásokkal legfeljebb a konjunktúra időbeli lefolyását lehet kismértékben és nagy költségekkel befolyásolni, például olyan módon, hogy a jövőbeli növekedés rovására generálunk a jelenben „fedezetlen” jövedelmeket.

Az igazi megoldást véleményem szerint az intézményi reformok jelentik. A magyar gazdaság növekedését az szolgálja a legjobban, ha működési szabályai folyamatosan alkalmazkodnak gyorsan változó viszonyokhoz, és a gazdaság minden szereplőjét a versenyben való helytállásra ösztönzi. A magyar közgazdasági irodalomban ez a gondolat 170 éve jelen van. Széchenyi javaslatai a „Hitel” című művében egytől egyig intézményi reformokra vonatkoztak. A hitelezést ellehetetlenítő ösiség eltörlése tulajdoni reform, a robot megszüntetése a munkaerőpiac liberalizálását jelenti, miközben a gazdasági teljesítmény mértékéül a „haszonvehetőséget”, vagyis a tőke jövedelemtermelő-képességét jelölte meg. Érdemes lenne követni a nagy előd szellemiségét, aki a politikai érdekekkel szemben is vállalta, hogy az előjogok eltörlésére, a piaci korlátok leépítésére tesz (egyébként csak nagy késéssel megfogadott) javaslatokat.

A vállalkozásélénkítés eszközei fontos szerepet játszhatnak egy felzárkózó gazdaság versenyképességének javításában. Ahhoz azonban, hogy ez bekövetkezzen, szűkség van arra, hogy csak a hatékony, valódi változásokat generáló eszközöket alkalmazzuk. A fejlesztési gazdaságtanban egyre jobban terjed az a nézet, hogy a vállalkozásélénkítésben alkalmazandó eszközöket nem az „abszolút” jövedelem- vagy tőkehiányból kell levezetni, hanem abból, hogy milyen intézmények és/vagy részpiacok hiánya, elégtelen működése akadályozza leginkább a fejlődést. A jól és kevésbé jól működő eszközök közötti különbséget az határozza meg, hogy a piac helyettesítésére vagy kiépítésére törekszenek-e. A piac helyettesítése nem élénkíti a gazdaságot, mert folyamatos jövedelem-újraelosztást feltételez olyan döntési mechanizmusok keretei között, amelyek szükségképpen kedvezőtlenebb erőforrás-allokációt eredményeznek az egyébként tökéletes piacnál is. Ezt a problémát az sem oldja meg, ha a donor külföldi, mert akkor csak annyi a változás, hogy nem az adott ország költségvetését terhelik a kiadások, viszont az „elmaradt haszon”, a meg nem valósult fejlődés ilyenkor is károkat okoz.

Az intézményi reformokkal párosuló piacépítés ígéri a legjobb eredményt, bár bizonyos szempontból ezt a kombinációt a legnehezebb megvalósítani. A reformokkal szemben mindig ellenállás alakul ki, ami néha elég erős ahhoz, hogy gyakorlatilag megakadályozza végrehajtásukat, a piacépítés pedig nagyobb kihívás a vállalkozásélénkítés területén tevékenykedő kormányzati és nem kormányzati szervezeteknek, mint a békés piachelyettesítés. A legjobb módszerek megtalálása és alkalmazása azonban a társadalom egészségének fontos, bár nem mindig felismert érdeke.

Karsai Gábor,

a GKI Gazdaságkutató Rt. ügyvezető igazgatója

Magyarországon 2001-ben lényegében folyamatosan csökkent az üzleti és emelkedett a lakossági bizalmi index (szezonálisan kiigazított) értéke. Az üzleti és lakossági szféra véleményének egymástól markánsan eltérő irányú változását jól illusztrálja, hogy az év végére, 2001 decemberére a GKI Gazdaságkutató Rt. felméréseinek hatéves történetében a háztartások először lettek optimistábbak a vállalkozásoknál. Ez akkor is figyelemre méltó, ha tudjuk, hogy közgazdaságilag az egyes piaci szereplők véleményének önmagához viszonyított alakulásának van jelentősége.

A hazai üzleti várakozások romlása hasonló az Európai Unióban működő vállalkozásokéhoz, s ez érthető, ha a világgazdasági dekonjunktúrára, az amerikai vagy német recesszióra gondolunk. Ugyanakkor a lakossági várakozások folyamatos – sőt az Egyesült Államok elleni szeptemberi terrortámadás után még látványosabbá is vált – javulása viszont ellentétes a nemzetközi tendenciákkal. Ez az optimizmus nyilvánvalóan a rendkívül dinamikus, 2001-ben mintegy 6 százalékkal növekvő reálkeresetekkel és – nyugdíjakkal függ össze, amiben egyaránt szerepe van az emelkedő jövedelmeknek és a nyár óta ismét csökkenő inflációnak. A költségvetési szektorban végrehajtott béremelések mértéke és időzítése, az infláció részben mesterséges eszközökkel való lenyomása aligha független a 2002. tavaszi parlamenti választásoktól. Vagyis, míg az üzleti bizalom csökkenésének világgazdasági, a lakossági várakozások javulásának belgazdasági, sőt belpolitikai okai vannak.

Ha Magyarország az Egyesült Államokhoz hasonló nagyságú ország lenne, akkor a lakossági bizalom ilyen növekedését mindenki a fellendülés jelének tekintené, s az üzleti várakozások – a dinamikus emelkedő kereslet hatására –, ha némi késéssel is, de már rég emelkednének, a gazdasági növekedés üteme gyorsulna. Magyarország azonban egy kicsi és nyitott ország, ahol a lakossági kereslet a gazdaság számos szektorában nem a hazai termelést, hanem a behozatalt gerjeszti. A termelők nagy része pedig nem a belső fogyasztói kereslettől, hanem sokkal inkább – közvetlenül vagy közvetve – az exporttól függ. A lakossági bizalom javulása ezért jól összefér a növekedési ütem csökkenésével.

Ha Magyarország még nem piacgazdaság, hanem csak egy rendszerváltás előtti (akármennyire is megreformált) tervgazdaság lenne, akkor a lakossági bizalmi index emelkedése, s ennek háttérében a fogyasztás növekedése súlyos egyensúlyi zavarokkal, eladósodással járna együtt. Magyarország azonban már piacgazdaság, ahol a gazdasági szereplők nagy többsége nem a kormányzati, hanem a piaci információk alapján hozza meg döntéseit. Ennek megfelelően a kereslethez igazítja készleteit, a bizonytalan kilátásoknak megfelelően alakítja, vagyis csökkenti beruházásait. A fogyasztási célú importnak tehát a termelési és beruházási célú behozatal csökkenése szorít helyet. Mivel a kormányzat által ígért fejlesztések egy része is – szándékosan vagy csak a lassúság okán – egyelőre inkább propaganda, semmint valóság, a lakossági fogyasztás dinamikus, a GDP-nél gyorsabb emelkedése jól összefér a külső egyensúly kedvező alakulásával.

Ez az állapot azonban tartósan nem maradhat fenn. A lakossági bizalmi index javulását és az üzleti romlását jól tükrözi, hogy a GKI Rt. becslése szerint 2001-ben a lakossági fogyasztás gyorsabban nőtt a beruházásoknál és a GDP-nél is. Egy hatalmas modernizációs feladatok előtt álló országban ez nyilvánvalóan csak átmeneti lehet. Ha az üzleti bizalom és a hazai termelés nem emelkedik, nem lesz belső forrás a fogyasztás növeléséhez. Ha viszont az üzleti szféra várakozásai végre javulni kezdenek, meglódul a folyó termelést és beruházásokat szolgáló import is. Mindezt fokozhatja, ha az állami beruházások döntési rendszerének lassúsága következtében a korábban elhatározott fejlesztések egy részére is csak ekkor kerül sor. Bármelyik eset is állna elő – ha nem következik be a fogyasztás dinamikájának mérséklődése –, kellemetlen mértékben romolhat a külső egyensúly.

Elengedhetetlennek látszik tehát a választások előtt felpörgetett fogyasztás lassítása. Ennek kézenfekvő módja a halogatott – mindenekelőtt energetikai – áremelések megkezdése lehet, amely a vásárlóerő megnyirbálása mellett az államháztartás egyensúlyára, a tőzsdei vállalatok helyzetére és az energiatakarékosságra is jótékonyan hathat. Az állam visszavonulása a gazdasági folyamatokból, az államháztartás átláthatóbbá tétele hozzájárulhat az üzleti bizalom javulásához. A piaci árakba való állami beavatkozás megszüntetése természetesen ennek csak egyik eleme.

A világgazdaságban, illetve az EU-ban előbb-utóbb kialakuló új fellendülés kínálta lehetőségeket a magyar gazdaság akkor tudja a lehető legjobban kihasználni, ha javítani képes tőkevonzó- és versenyképességét. Ez javítja az üzleti klímát, s teremti meg a kedvező lakossági várakozások gazdasági alapját is. A tartósan ellentétes irányban változó lakossági és üzleti várakozások ugyanis voluntarista gazdaságpolitikára utalnak. Akkor is, ha ennek a voluntarizmusnak a mozgásteret összehasonlíthatatlanul kisebb, mint a tervgazdaságban volt.

Lányi Kamilla,

a Kopint–Datorg Rt. kutatója

Bizonyára nem árt, ha előljáróban emlékeztetjük magunkat arra, hogy a magyar gazdaság nem maradt ki eddig egyetlen világgazdasági recesszióból sem, de nem mindegyik fellendülés hullámára sikerült felkapaszkodnia. Ennek okai között valószínűleg minden egyes alkalommal fölfedezhetnénk egymással szemben álló gazdaságpolitikai dogmák és rögeszmék harcát, valamelyiküknek a felülkerekedését, majdnem mindegy, hogy melyikét.

Talán könnyebben lemondunk róluk, ha kissé körülnéznünk, hogy miféle világ az, amelyben Magyarországnak meg kell állnia a lábán, akár fellendülés van, akár recesszió.

Immanuel Wallerstein történelemképe szerint az a kapitalizmus, amely a XV. század közepétől a XVIII. század végéig fejlődött ki, és a XIX. században jutott a teljes érettség állapotába, a XX. századtól, pontosabban: az első világháborútól kezdve menthetetlenül bomlásnak indult, az átmenet folyamata ma is tart, bár még nem látni, hogy miféle nagy rendszer van keletkezében. Ő is és még sokan mások – Magyarországon például *Bródy András* – felhívják a figyelmet arra, hogy a hetvenes évek óta egy *Kondratyev*-ciklus hosszan elhúzódó, lefelé tartó ágában vagyunk. Mindemellett a közgazdák többsége lehetségesnek tartja, hogy ezen a bázison rövidebb lejáratú konjunktúraciklusok keletkezzenek a szokásos recesszióval, élénküléssel. Némiképp kilógnak a sorból a több mint két évtizede szaporodó, hol spontán, hol művi eredetű valuta- és bankválságok, mert gyakran valóban egybeesnek a világgazdasági recesszióknak nevezett jelenségegyüttessel, de még egyik sem fejlődött világméretűvé.

Föltehetően ez a felsorolás is elég ahhoz, hogy belássuk: a gazdaságpolitikai feladat, ha egyáltalán van ilyen, korántsem tankönyvi vagy triviális. Ezt az évet és a következőt, amelyre az elemzők a világgazdasági fellendülés kezdetét és tovaterjedését várják, tovább differenciálja egy eddig nem említett tényező: a háború (vagy háborúk sorozata). Az elmúlt évtized majdnem minden évre jutott háború, amelyben valami módon a világ vezető hatalmai is részt vettek, világgazdasági jelentőségük azonban elenyésző vagy semekkora sem volt, a kormányok, az üzleti világ, a pénz- és tőkepiacok eljárásainak, döntési módszereinek semmiben se kellett változniuk (megfogalmazhatók voltak a monetáris és fiskális politika, a kereskedelmi akadályok lebontásának terminusaival), vagyis nem léptek be a gazdasági térbe másfajta – politikai, katonai – döntési és koordinációs

mechanizmusok. Most egy ideig akár ezekre is számítani lehet, és bár valószínűleg igen korlátozott mértékben, egy újfajta hadigazdaság feléledésére. Itt a két – hol szövetségben álló, hol rivalizáló – hatalmi pólus, a politika és a pénzügyi szuperstruktúra közül biztosan némi előnyre tesznek szert (az eddigiekhez képest) a politikusok és velük a katonák. Ne feledjük: a pénz- és tőkepiacok nincsenek felszerelve arra, hogy háborút indítsanak vagy békét kössenek, és mintha kicsit idegenül mozognának ott, ahol katonák, diplomaták elemükben vannak.

A mi tárgyunkat tekintve ez csak arra figyelmeztet, hogy sejtelmünk sincs, miként működik a mai világban az, amit közönségesen háborús konjunktúrának (dekonjunktúrának) nevezünk.

Természetesen mindig vannak – féltő, hogy nálunk is –, akik, mint Molière Képzelt betegének baccellierusa (orvosjelöltje) minden időben, bármely panaszra ugyanazt a kúrát írják elő, méltó helyet szerezvén maguknak ezáltal a tudós rendben:

„Elsőre klistélyt adni,
Azután eret vágni,
Utoljára purgálni.”

Ha odafigyelünk a leginkább kompetenseknek tartott tanácsadókra, a védekezés titalma – külső sokkok ellenében – ma már nem annyira szigorú, mint volt tíz-húsz évvel ezelőtt, és szinte senki se ajánl bombabiztos receptet a külföldi befektetők lelki nyugalmanak – „hangulatának” – folytonos fenntartására. Ráadásul most és még egy-két évig bizonyára kívánatos lesz, hogy akár kis országokban se csökkenjen lényegesen a fogyasztás, főként a nagyok kivételének érdekében. Esetleg egy darabig az se lesz zömbös, hogy a térképeken feltűnnek-e vagy sem új meg új válságócok.

Egy ideje azt is tapasztalhatjuk, hogy nagy és tartós válságok nem annyira gazdasági, hanem inkább társadalmi okokból keletkeznek. Vegytiszta gazdaságpolitikát üzni szinte lehetetlen. Az viszont igaz, hogy mindenfajta társadalompolitikának kell, hogy legyenek gazdaságpolitikai – és gazdasági – konzekvenciái, ezek között kell egyensúlyozni minden lehetséges világgazdasági helyzetben. Ami a magyarokat a leginkább fenyegeti, az az, hogy az egyik esztendőben a felemelkedés reményében elinduló társadalmi csoportok, rétegek legközelebb a süllyesztőbe kerülnek (akár lépnek a helyükre mások, akár nem). Ennyire ingatag társadalmi alapokon nem épülhet egészséges gazdaság.

Természetesen e tárgyat illetően is vannak, akik úgy gondolják, hogy a magyar társadalom belső szerkezete, a szerkezet súrlódása nem sokat számít, ha a gazdaság működését kiemelkedő mértékben külgazdasági kapcsolatainak rendszere és külföldi tulajdon határozza meg, és ha van a társadalomnak olyan vezető rétege, amely ezt a komplexumot szakmailag támogatni és hozzáértően adminisztrálni tudja. E szerint a felfogás szerint, ha ezek a feltételek adva vannak, a társadalom úgyis hozzáigazodik a gazdasági realitásokhoz.

Aki így gondolkodik, valószínűleg téved. A társadalom inkongruens átalakulása lefelé rángatja a gazdaságot is. (Ha például a népesség lefelé lépegető feléből nem kerülhet ki többé jól képzett, fegyelmezett munkaerő, se önállóként, se alkalmazottként; vagy/és ha kivesznek a mintaadó – és követhető! – középrétegek.) A dominánsan kifelé orientálódó csoportok szerepe is borzasztóan fontos lehetett a reformok vagy az átmenet elindításában és mikéntjének megválasztásában (például Latin-Amerikában, nem csak a mi régióinkban), következésképpen a tulajdoni arányok létrejöttében is. A normális üzletmenethez azonban, különösen itt, Európában, és különösen majd az EU sáncain belül, már az is követelmény lehet, hogy a magát európainak és magyarnak valló nemzetközi cég (egyelőre nő a számuk) biztosan támaszkodhassék egy másfajta szakértelemre, ame-

lyet csak empátia, környezetismeret, az otthonosság érzete nyújthat. Beágyazottság és társadalmi kohézió egymást feltételező jelenségek.

Neményi Judit,

a Pénzügykutató Rt. tudományos főmunkatársa

A gazdasági kilátások elbizonytalanodásának kérdése semmiképp sem szűkíthető le a rövid távon kezelendő, konjunkturális vonatkozásokra, amelyek jelentősége a gazdaságpolitikák meghatározásában manapság kétségtelenül eluralkodóban van. A 2001. szeptemberi terrorista támadások következményei ugyanis ráakódtak a már korábban kirajzolódó, a gazdasági ciklus visszafordulását kiváltó folyamatokra, s tovább süllyesztették a 2001–2002. évi növekedés várható mérséklődésére vonatkozó várakozásokat. Mindez elhomályosítja a hosszabb távú gazdasági fejlődéssel kapcsolatos – az elmúlt két évben ugyancsak felerősödött – bizonytalanságot, amely abból fakad, hogy az Európai Uniónak (az EMU-nak) nem sikerült eddig előrelépnie a növekedési potenciál hatékony növelésében, s az USA-hoz mért fejlettségi különbsége nem mérséklődött számottevően. A magyar gazdasági kilátásokat – az EU-val elért magas integráltsági szint miatt – alapvetően befolyásolják az európai uniós rövid és hosszabb távú gazdasági perspektívák, s az azokkal kapcsolatos növekvő bizonytalanság. Ugyanakkor azonban a magyar gazdaság várható teljesítménye körüli bizonytalanság nagy részben annak is a függvénye, hogy a belső gazdaságpolitika – transzparens elemzésre épített hatásvizsgálatok alapján – mennyire képes és – az aktuálpolitikai céljain felülemelkedve – mennyire hajlandó az adekvát válaszokra egyrészt a rövid távú konjunkturális, másrészt a hosszabb távú, a fejlett gazdaságokhoz való felzárkózást illető kérdésekben.

A világban az elemzők egyre szélesebb köre beszél valódi visszaesésről (recesszióról), ami a növekedés számottevő lassulása helyett akár éves szinten is kimutatható, több negyedéven át tartó nemzetössztermék-csökkenést jelenthet egyes régiókban vagy országokban. A vélemények legfeljebb a recesszió mélységét és időtartamát illetően különböznek. Az, hogy a gyors és mély, avagy az elhúzódó, de mérsékeltebb visszaesést jósoló változatok közül melyik következik be ténylegesen, nagymértékben a gazdaságpolitikai válaszok függvénye, amelyek közös jellemzője az anticiklikus fiskális és monetáris politikai arzenál összehangolt bevetése. A fiskális és monetáris lazításnak várhatóan persze nagyon különböző elegye valósul majd meg az USA-ban és az Európai Unióban (az EMU-ban), hisz az eltérő szerkezeti és fejlettségbeli adottságok miatt más az a politikakeverék, ami hatásosan mérsékelheti és rövidítheti a hanyatlást.

Az EMU-ban a nemzeti költségvetések a Stabilitási és Növekedési Egyezmény (SGP) előírásainak szorításában nem vállalhatnak magukra jelentősebb szerepet a visszaesés kedvezőtlen hatásainak kezelésében, s láthatóan az ECB – az Európai Monetáris Unió központi bankja – is jobban kezítél, mint a FED – az USA központi bankja – minden kamatcsökkentésnél (az ECB 2001-ben 150 bázisponttal csökkentette az irányadó kamatát, szemben a FED 450 bázispontos kamatcsökkentésével). Ennek az az oka, hogy míg a FED hosszú, a hitelességét növelő múlttal rendelkezik, az ECB most teremti meg a hitelességet, nem könnyű nemzetközi körülmények között, s még nem támaszkodhat tapasztalatokra a radikális kamatcsökkentés és az anticiklikus fiskális politika lehetséges kimeneteit illetően, hisz a közös valutaövezet alig három éve jött létre.

A nemzetközi intézmények előrejelzése folyamatosan lefelé módosult 2001 folyamán, elsősorban a világgazdaság általános hanyatlása és az USA és az EU szinkronizált üzleti visszaesése következtében, ami gyakorlatilag elhomályosítja a szeptemberi terror-

események erre „rarakódó” (bizonyos pontokon a leszálló ciklust erősítő, más pontokon éppen ellenkezőleg, ellene ható) hatását. Az EU Commission (2001 novemberében) 1,7 és 1,4 százalékos növekedést jelez 2001–2002-re az EU-ra, ami valamivel magasabb, mint az USA-ban várható. Ugyanakkor 2003-ra e szerint az előrejelzés szerint is (az USA is erre számít, lásd: *Greenspannek*, a FED elnökének, beszédét) az USA visszanyeri növekedési előnyét. Az EU-gazdaság teljesítményét a belföldi kereslet viszonylag mérsékeltbb visszaesésére alapozzák, ami az adócsökkentések hatására magasabb rendelkezésre álló jövedelem következménye lehet, ha nem romlik tovább a fogyasztói bizalmi index. Ez az egyik kritikus pontja az előrejelzésnek. A beruházások mélyreptülésben vannak Európában.

Az államháztartási pozíció az eurórégió szintjén és a tagországokban is romlást mutat: az EC-becsülés szerint az idén 1,1 százalékos deficitbe fordul a 2000. évi 0,3 százalékos szufficit, és a romlás várhatóan 2002-ben is tovább folytatódik (1,4 százalékra becsülik a jövő évi hiányt). Ez azonban belül van a SGP szabta 3 százalékos határon, és a részletes vizsgálat szerint az államháztartási pozíció romlásának nagyobbik hányada az automatikus stabilizátorhatás működéséből származik, s csak kisebb részben a recessziós folyamatok megfékezéséhez kapcsolódó diszkrecionális lépések következménye. A becslések szerint az automatikus stabilizátorhatás az EU-ban erősebb, mint az USA-ban (tehát 1 százalékos GDP-mérséklődés nagyobb fiskális pozícióromlással jár), ami annyi előnyt jelent a mostani helyzetben, hogy az EU-ban kevesebb „extra” fiskális ösztönzésre lehet szükség, mint az USA-ban a visszaesés megfékezésére.

Az egyes tagországok szintjén a kép árnyaltabb, mindenütt van valamennyi államháztartási romlás, de számos „felzárkózó” EU-ország várható államháztartási egyenlege 2002-re is többletet mutat vagy kiegyensúlyozott (Hollandia, Írország, Spanyolország, Görögország, Luxemburg, Svédország Dánia, UK, Finnország). Az általános dekonjunkció nagyon eltérően érinti a tagországokat: a görög növekedés az előrejelzés szerint 4,1 és 3,5 százalék lesz 2001, illetve 2002-ben, viszont a korábbi években legdinamikusabban növekvő finn és ír gazdaság a várakozás szerint szinte zuhanórepülést produkálhat (2001-ben 0,5, illetve 6,5, 2002-ben pedig 1,7, illetve 3,3 százalékos növekedéssel). Mindez azt mutatja, hogy a fejlett gazdaságok szerkezeti és relációs jellemzőitől függően elég különbözőképpen vészeli majd át a ciklikus krízist.

Maga a gazdasági recesszió definíciója sok vitát vált ki a nemzetközi szakirodalomban. Azt a gyakran alkalmazott hüvelykujjszabályt, mely szerint recesszióknak kell tekinteni, ha legalább két egymást követő negyedévben csökken a gazdaság aktivitása, egyre többen „finomítják”. Egyrészt azzal, hogy az enyhe, több negyedéven keresztül tartó visszaeséssel egyenértékű lehet, ha egy adott negyedévben nagymértékű visszaesést lassan helyreálló növekedés követ, másrészt azzal – ami a felzárkózó gazdaságok esetében fontos –, hogy a magas növekedésű gazdaságokban az is recessziós hatású, ha a GDP növekedése tartósan a potenciális növekedési ütem alatt marad. Ez a magyar esetre lefordítva azt jelenti, hogy a világban fellépő visszaesés hatására a magyar gazdaságban is recessziós jelenségek (a beruházások csökkenése, a munkanélküliség növekedése, a működő tőke beáramlásának megtorpanása, a külföldi tulajdonosok profitkivitelének emelkedése stb.) bontakozhatnak ki, jóllehet ez nem csökkenő, hanem „csupán” a 4,5-5 százalékosra becsülhető potenciális növekedési ütemnél jóval alacsonyabb növekedéssel jár.

Mindezt figyelembe véve nem megnyugtatóak a legfrissebb magyar adatok. Elsősorban a beruházások növekedésének jelentős mérséklődése, a vállalati szektor és a feldolgozóiparban várható 2001. évi effektív csökkenés ad aggodalomra okot, különösen akkor, ha figyelembe vesszük, hogy 2000 első negyedévében még általában tíz százalék feletti vállalati beruházási ütemekkel kalkuláltak az előrejelzések.

A magyar gazdaság kicsi, nyitott és liberalizált a tőkemozgásokkal szemben. Mára olyan fokú az integráltsága a világgal, elsősorban az EU-val, hogy nem függetlenítheti magát a külső kereslet visszaesésétől. De relatíve teljesíthet jól a válságok közepette is, mint az bebizonyosodott az orosz válságot követően. Az általános dekonjunktúrára léteznek jótékony hatású gazdaságpolitikai válaszok, de azok csak az okok pontos feltárására építve határozhatók meg. A külső kereslet visszaesése az exportörököt sújtja közvetlenül. Erre semmiképpen sem tekinthető hatásos válasznak, ha a választások közeledtével amúgy is bőkezűbbé váló állam átgondolatlan osztogatással próbálja elhitetni, hogy a nemzetközi környezet kedvezőtlen folyamatait ellensúlyozza. Külső keresleti sokkot a belső kereslet felfuttatásával ellensúlyozni nagyon veszélyes játékká válhat egy eladósodott, kis nyitott gazdaságban. Nem véletlen, hogy az EU országainak nagy része adócsökkentéssel és nem a kiadások növelésével reagált a romló konjunktúrára. Egyébként is egy olyan országban, ahol a költségvetési hiánya a GDP 5 százaléka körüli (mint ahogy az EU-konform statisztikák tükrözik), nincs min lazítani. Sőt, lehet, hogy a deficit enyhe csökkenése is lazítást takar, mert mögötte jelentősen nőnek az államháztartás kamatkiadásoktól megtisztított nettó kiadásai (az államháztartás úgynevezett elsődleges egyenlege, amely 1995-től folyamatosan többletet mutatott, újból deficitessé válik).

Kitekintve a mai konjunkturális mélypontról, számos tényező a középtávon fenntartható növekedés mértékét illetően támaszt kételyeket. A lassulás 2000 eleje óta folyamatos, és sajnos az elmaradó beruházások „húzzák”. A tőkebeáramlás összetétele sem kedvez a növekedési potenciál növelésének. A költségvetési transzferek és a nem exportképes kapacitásokra irányuló kiadások nagy része csak importot és fogyasztást generál. A Széchenyi-tervhez kapcsolódó fejlesztések egyelőre csak a kedvezményezetek jólétének növelését látszanak szolgálni, s nem az ország gazdagodását. Az infrastrukturális állami beruházások az elmúlt években az ígéret szintjén rekedtek meg, rendre nem tudták „kimeríteni” az erre szánt keretet, pedig ezek áttételesen legalább a jövőbeni gazdasági teljesítőképesség növekedését szolgálták volna. Az effajta állami költségek helyett olyan bizalomerősítő és szabályozási lépésekre lenne szükség, amelyek legalábbis fenntartják, jobb esetben növelik az export- és beruházásorientált vállalkozások versenyképességét. A háttérfolyamatokat is figyelembe véve, az sem ad igazán megnyugvásra okot, hogy a folyó fizetési mérleg hiánya 2001-ben nagyon kedvezően alakul. Az alacsony import a beruházások és az exportnövekedés visszaesésének a következménye, de ami ennél is kedvezőtlenebb, az az, hogy néhány fejlemény a folyamatok folytatódását vetíti előre.

Belső „sokként” érte a magyar gazdaság külfölddel versenyző szektorát 2001. második negyedévében a flexibilis árfolyamrendszerre való áttérés, s az azt követő monetáris szigorítás: az árfolyam jelentős mértékű reálfelértékelődése és a reálkamatok növekedése. A reáleffektív árfolyamindexek nem csupán a fogyasztói árak alapján mutatnak az egyensúlyinak tekinthető mértékű felértékelődést meghaladó mértékű felértékelődést (5-6 százalék), hanem ami ennél lényegesebb, a fajlagos munkaerőköltség alapú mutató is felértékelődött, mutatván, hogy itt valójában a versenyképesség romlása is valószínűsíthető. Igaz, hogy az igazán jól teljesítő vállalkozások ezt a – várakozások szerint egyszerűen tekinthető – sokkot valószínűleg kezelni tudják, de nem szerencsés egybeesés, hogy a belföldi gazdaságpolitikai változás épp egy olyan fejlődési szakaszban következett be, amikor a külgazdasági kilátások a szokásos ciklikus változások alapján vártnál jóval kedvezőtlenebbek. Az exportszektort sújtó kettős (külföldi és belföldi eredetű) negatív hatást nemhogy nem orvosolják a fentebb részletezett költségvetési többletkiadások, hanem még utat is nyithatnak – a későbbiekben kiigazítást igénylő – külgazdasági és inflációs kockázatoknak.

A bizonytalanság a jövőt illetően a szokásosnál nagyobb, hiszen az új monetáris rezsimben változik a monetáris transzmisszió, nem feltételezhető a gazdaság reakcióparamétereinek változatlansága a kamat- és árfolyamváltozásokra. Ami eddig látszik, abból még nem lehet következtetni a jövőre. A 2001. második felében újra egy számjegyűvé csökkent és minden korábrinál alacsonyabb fogyasztói infláció elsősorban az élelmiszerárak és az üzemanyagárak vártnál kedvezőbb alakulásának és nem a május óta bekövetkezett forintfelértékelődés begyűrűzésének a következménye. A nagyobb árfolyam-volatilitás miatt várható, hogy az importárak csökkenése csak a meghirdetett árfolyamcél hitelessé válásának függvényében, nagyobb késéssel következik be. Ez viszont költségoldalról visszafoghatja a szolgáltatásárak – az elmúlt években mindvégig magas – növekedésének lassulását, miközben a magas fogyasztásnövekedés miatt a belföldi kereslet nem állít korlátot e szektorban az árnövekedési törekvéseknek. Mindez a munkaerőköltségek alakulásától függően hozzájárulhat ahhoz, hogy az exportszektor profitabilitásának a romlása hosszabb távon is, a külgazdasági recesszió elmúltát követően is visszafoghatja az exportképes beruházások bővülését. Ebből a szempontból a minimálbér emeléséből következő nyomás sem kedvező, bár a munkaerőpiac feszültségeit mérsékelhetik a dekonjunktúrából adódó hatások.

Az üzleti ciklus leszálló ágába érkező külgazdasági környezet mindig nagy bizonytalanságot jelent egy kis, nyitott és liberalizált ország számára, mint Magyarország. Az Európai Unió azonban maga is „felzárkózási” problémákkal küszködik. Az E(M)U létrehozását annak idején épp a közös piac és a monetáris unió nyújtotta – a növekedési potenciál erősítésével, valamint az USA és az EU közötti fejlettségi rés mérséklésével kecsegtető – lehetőségek motiválták. Hosszabb távon nagyon meghatározó, hogy hogyan alakul majd a két gazdasági nagyhatalom közötti verseny, s hogy az unión belüli változásokhoz hogyan tud majd a magyar gazdaság alkalmazkodni. Ennek feltétele, hogy a magyar gazdaságpolitika kellően vonzó, de a versenyt erősítő feltételeket és biztonságot nyújtson a vállalkozásoknak.

Annai bizonyos, hogy ma Magyarországon a beruházások visszaesését és a lassulást nem profitabilitási gondokkal, hanem elsősorban a kedvezőtlen konjunktúrális viszonyokkal magyarázhatjuk. Megjegyzendő azonban, hogy a pénzügyi befektetéseire koncentráló vállalati szektor, még ha szépen gazdagodik is, nem éppen az EU-hoz való felzárkózást és az ahhoz szükséges tartósan magas növekedés kibontakozását szolgálja. Az sem lenne szerencsés, ha a befektetések a jövőben nagyobb részt a környező országokban landolnának. A monetáris megszorítás–fiskális lazítás keveréke pedig hosszabb távon semmiképp sem szolgálhatja hatékonyan a tartós egyensúlyi pálya jövőbeni folytatódását.

Összegezve, a magyar gazdaság kilátásaival kapcsolatos bizonytalanság ma sokrétű. Külgazdasági és bel-, valamint gazdaságpolitikai, konjunktúrális és fundamentális tényezőkből fakadó, s mindebből következően rövid és hosszabb távra vonatkozóan különböző súlyú kockázatokból „keverődik ki”. Külgazdasági, amennyiben nem láthatjuk előre, hogy hogyan reagál, reagál-e az EU gazdasága az anticiklikus politikákra, hisz még az sem látszik világosan, hogy az USA-val folyó fiskális és monetáris „lazítási” versenyben az unió meddig merészkedik az árstabilitás béklyói és a hitelesség megszerzésének szorításában. Így a leszálló konjunktúra több tényező függvényében – többé vagy kevésbé – átmenetileg mindenképpen kedvezőtlen hatású lesz a magyar növekedésre. Valójában azonban ennél a rövid távú, ciklikus jellegű bizonytalanságnál van egy súlyosabb, az ország hosszú távú növekedési potenciálját meghatározó bizonytalansági tényező is. Nevezetesen az, hogy sikerül-e megőriznie Magyarországnak a vezető vonzerejét a régióban, s a rövid távú, dekonjunktúrális krízis „leple alatt” megteremteni a kedvezőbb idők elérkeztekor hatékonyan alkalmazható felzárkózási stratégia alapjait. E stratégia eleme a tökevonzó-képesség megőrzése mindenekelőtt, ami számos teljesítményi mutató és szabályozási feltétel függ-

vénye. Az E(M)U-tagság közeledése – az azzal együtt járó harmonizáció és növekvő jogbiztonság – önmagában is vonzó lehet, de legalább annyira fontos a versenyképesség megőrzését és növelését középpontba állító gazdaságpolitika, amely a fiskális, monetáris és strukturális politikák összehangolásán alapul.

Palócz Éva,

**a Magyar Kereskedelmi és Ipari Kamara Gazdaság-
és Vállalkozáselemzési Kht. ügyvezető igazgatója**

A magyar gazdaságot az 1999. évi kiemelkedő teljesítmény után az elmúlt két évben negyedévről negyedévre csökkenő növekedési ütem jellemezte. A tavalyi utolsó negyedévi GDP-adatot ugyan még nem ismerjük, de a részadatok – elsősorban a stagnáló ipari termelés – alapján feltételezhető, hogy a negyedik negyedévi ütem alacsonyabb lesz, mint a harmadik negyedévi (3,7 százalék). Ennek következtében a GDP növekedése 2001-ben feltehetőleg alig fogja meghaladni a 3,5 százalékot, sőt akár alatta is maradhat valamivel. Mivel az ütem lassulása jelentős mértékben a külföldi konjunktúrális lehülés következménye, s e tényezőben az idei év első felében még nem várható számottevő javulás, előrejelzésünk szerint a magyar gazdaság lassuló növekedése 2002 első felében is folytatódni fog.

A Magyar Kereskedelmi és Ipari Kamara Gazdaság- és Vállalkozáselemzési Kht.-ja (MKIK–GVI) tavaly év végi konjunktúrafelmérésében a vállalatok igen borúlátóan nyilatkoztak a következő 6 hónapra szóló kilátásaikról. Az MKIK vállalati tesztye igen nagy mintán, több mint 1500 vállalat válaszában alapul, s a minta nem csak ágazat, vállalati méret és a külföldi tulajdonhányad szerinti reprezentatív, hanem regionális lefedettséget is biztosít, aminek következtében a válaszok – figyelembe véve az ilyen típusú tesztek összes korlátját – megalapozott és árnyalt következtetések levonására alkalmas.

Tavaly év végén a felmérésben részt vevő vállalatok romló üzleti kilátásokat, csökkenő megrendeléseket és mérséklődő kapacitáskihasználtságot jeleztek. A felmérésből egyértelműen kirajzolódott, hogy elsősorban a nagyvállalatok helyzete romlott, azon belül is főként az exportra termelő iparvállalatoké. Korábban mindig e vállalati szegmens volt a leginkább elégedett üzleti helyzetével és kilátásaival, a múlt év végére azonban éppen ők váltak kifejezetten pesszimistákká, ami összhangban van a makrogazdasági számokkal.

Az elemzők szerint az év második felére fő felvevőpiacainkon, az Európai Unió országaiiban már megkezdődhet a gazdasági élénkülés, s ez az importra erősen ráutalt magyar gazdaságra is jelentős húzóerőt fog gyakorolni. Hogy mekkorát, azt még nem tudhatjuk, hiszen ekkor fog majd kiderülni, hogy a magyar növekedés lassulásában a kétségtelenül jelentős szerepet játszó kedvezőtlen külső tényezők mellett mekkora része volt/van a belső – elsősorban szerkezeti – problémáknak.

Melyek azok a fontosabb feszültségpontok, amelyek a növekedést – rövid, illetve középtávon – korlátozzák?

1. A magyar gazdaságban az elmúlt évtizedben egyfajta *reindusztrializáció* ment végbe. A gazdasági növekedés húzóereje Magyarországon az elmúlt években kizárólag a feldolgozóipar volt, ezen belül is a feldolgozóipari export. A többi ágazat, az építőipar és a szolgáltató szektor növekedése ettől messze elmaradt, az ipari termelés tehát nagyon csekély húzóerőt gyakorolt a szolgáltatások bővülésére. A gazdasági növekedés és az ipari termelés lelassulása közötti szoros összefüggés egyértelműen kimutatható: az ipari

termelés növekedésének folyamatos csökkenése vezetett a GDP növekedésének lassulásához, mivel a szolgáltató ágazatok egyáltalán nem tudták kompenzálni az ipar csökkenő dinamizmusának kedvezőtlen hatásait.

2. A növekedést a *regionális* feszültségek kiéleződése kísérte. Miközben a dunántúli régiók gazdasága az elmúlt 6 évben évente átlagosan 6-7 százalékkal növekedett, addig a dél-dunántúli, dél-alföldi régióké gyakorlatilag stagnált, s az észak-alföldi régióé is alig növekedett. Ma gyakorlatilag Közép-Magyarországra és a két dunántúli régióra koncentrálódik a gazdasági teljesítmény kétharmada, s a másik négy régióra mindössze egyharmad jut. A gyors gazdasági növekedés kifulladás a közép-dunántúli régióban már megkezdődött, ami természetesen összefügg a feldolgozóipari export előző pontban említett lelassulásával, hiszen ebben a régióban koncentráltak az exportra termelő multinacionális vállalatok beruházásai. A növekedés dinamizmusa ezért nagyon múlik azon, hogy mennyiben sikerül beindítani a növekedést a gazdasági boomból eddig kimaradt kelet-északi országrészekben.

3. A *kis- és középvállalatok* a gazdasági növekedésben eddig alig, illetve gyakorlatilag egyáltalán nem részesültek. Részesedésük a GDP termelésében csökkent az elmúlt években. A GDP növekvő részét (2000-ben 63,4 százalékát) továbbra is a kisszámú (kevesebb mint másfél ezer) nagyvállalat állítja elő. A kis- és középvállalatoknak sem a nagyokhoz való beszállítóként, sem önálló értékesítőként nem sikerült igazán megvetniük a lábukat. A szinte kizárólag a nagy feldolgozóipari vállalatok exportjára épülő gazdaság pedig mindig is rendkívül sérülékeny marad.

A gazdaságpolitika lehetséges eszközei

Először is érdemes leszögezni, hogy a jelenlegi helyzetben gazdaságélénkítő programokra nincsen szükség. Ha a magyar gazdaság tartósan 3-4 százalékkal tud bővülni, az is igen tiszteletreméltó, és nemzetközi összefüggésben sem lebecsülendő teljesítmény. Az elmúlt évben ugyan sok kelet-európai országnak sikerült ennél magasabb ütemet elérni, ez azonban többnyire a megelőző éveket jellemző nagy visszaesés (az alacsony bázis) következménye. Kétségtelen, hogy a gyors felzárkózás érdekében célszerű lenne ennél magasabb növekedést produkálni, mindazonáltal ez a növekedési pálya sem igényel közvetlen – és rendkívül kockázatos – beavatkozást a gazdasági folyamatokba.

Az államnak alapvetően kétféle *eszköze* van a kívánatos *gazdaságpolitikai célok elérésére*: a *monetáris* és a *fiskális* politikai eszköztár, azaz az árfolyamok és kamatok, valamint a költségvetési bevételek (adók) és kiadások (állami beruházások, támogatások) alakítása. Az utóbbiba beletartoznak azok az állami beruházások, amelyek az általános gazdasági környezet (elsősorban az infrastruktúra) fejlesztésére irányulnak, illetve azok az állami támogatások, amelyek bizonyos szempontok (ágazatok, régiók, vállalati méret stb.) szerinti vállalatcsoportok tevékenységét segítik.

Ami az állami *infrastrukturális* beruházásokat illeti, e téren továbbra is óriási a lemaradás a kívánatoshoz képest, elsősorban az autópálya-építésben. Ahhoz ugyanis, hogy a lemaradó déli régiók leszakadását meg lehessen akadályozni, minél hamarabb be kellene kapcsolni őket az autópálya-hálózatba, aminek ma még a jelei sem körvonalazódnak. Számos – belföldi és külföldi – potenciális beruházó egyöntetű véleménye szerint ugyanis a dél-alföldi és a dél-dunántúli régióban addig nem várható számottevő gazdasági fejlődés megindulása, amíg legalább a megyeszékhely nem érhető el autópályán.

A *vállalati* támogatásokban is elsősorban a regionális, illetve a vállalati méret szerinti szempontokat kellene érvényesíteni ahhoz, hogy középtávon egy fenntartható, stabil növekedést lehessen elérni. A jelenlegi támogatásoknak ugyanis – összegüket tekintve – csak

igen kicsiny hányada jut a kis- és középvállalatoknak, s a regionális szempontok is a kívánatosnál jóval kevésbé érvényesülnek a támogatások megítélésében.

Mindazonáltal, a modern gazdaságokban, amelyekben az állami központosítás mértékének a visszaszorítása a cél, az állam beavatkozása az állami kiadások (beruházások, támogatások) növelésén keresztül csak csekély mértékben alkalmas a gazdasági növekedés közvetlen növelésére. Az állami szerepvállalás általános visszaszorulása következtében (nem beszélve a maastrichti kritériumok szigorú követelményeiről) a keynesi paradigma ma már csekély hatáskokkal működik. Az állami kiadások elsősorban a kedvezőbb gazdasági környezet (például autópálya-építés) megteremtésére, illetve bizonyos állami prioritások érvényesítésére alkalmasak. Jól megválasztott prioritások természetesen bírnak bizonyos multiplikátor hatással (ilyen például a lakásépítés támogatása), ezek azonban nem pótolhatják a versenyszféra dinamizmusát. A lakásépítési program kedvező hatása például már jelentkezik az építőipar teljesítményében, de semmilyen hatása nem látszik az ipar belföldi megrendeléseiben és értékesítésében.

A gazdaságpolitikai célok elérésére elsősorban a klasszikus eszközök, azaz a pénzügypolitika és az adópolitika eszközei állnak rendelkezésre.

Árfolyam-politika

A májusi döntés a sávszélesítésről radikális szakítást jelentett a korábbi árfolyampolitikával. A korábbi lassú leértékelő politikát hirtelen felértékelődés váltotta fel. Ez várható volt, hiszen a szűkebb sáv idején is az árfolyam folyamatosan az erős szélén tartózkodott, s a sávszélesítést követően mintegy kiszabadult ebből a béklyóból. A forint árfolyamának erősödésére számított a monetáris politika is, hiszen erre alapozta az inflációt mérséklő hatást.

A forint tavaly év vége óta ismét 10 százalékos felértékelődése a nettó exportáló vállalatok jelentős részének a jövedelmét felemésztí. Az MKIK-GVI júniusi (több mint 500 exportáló vállalatra kiterjedő) vállalati felmérése szerint az export körülbelül egyharmada veszélyeztetettnek tekinthető, amennyiben a forint 10 százaléknál nagyobb felértékelődése hosszabb távon fennmarad. Veszélyeztetettnek azt az exportot tekintetük, amely esetében az export jövedelmezősége 10 százalék alatti, a cég nettó exportőr, s értékesítésének legalább felét exportálja.

Az export jövedelmezőségének több mint 10 százalékos csökkenése többféle következménnyel járhat. Nem csak arról van szó, hogy a leginkább érintett ágazatok, tevékenységek megszűnhetnek (például a bérmunka), súlyos foglalkoztatási következményeket vonva maguk után, hanem arról, hogy a vállalatok a jövedelmezőség csökkenésére a beruházások, fejlesztések elhalasztásával, elhagyásával reagálnak. A jelenlegi alacsony beruházási ráta mellett ez erősen korlátozza a GDP-növekedés lehetséges ütemét, valószínűleg nagyobb mértékben, mint amennyire a támogatások ösztönzik a növekedést.

Minden érv mellett szól, hogy a forintnak az EU-csatlakozásig (sőt, még azt követően is) fel kell értékelődnie. Ebbe az irányba mutat a termelékenység emelkedése, a kereskedhető javak relatív árának csökkenése, ami az árfolyam és a vásárlóerő-paritás közötti rés szűkülésével fog járni. A túlságosan gyors felértékelődés esetén azonban fennáll a veszélye annak, hogy egyébként jó üzleti lehetőségekkel bíró vállalatok is csődbe mennek, mivel nincs megfelelő idejük a keményebb jövedelmezőségi viszonyokhoz való felkészülésre.

Olyan felértékelő politikára lenne tehát szükség, amely lehetővé teszi az exportálók fokozatos alkalmazkodását is. Ez természetesen nem a szűk sávhoz való visszatérést, hanem jegybanki beavatkozással a túl gyors felértékelődés megakadályozását jelenti (sávon belül intervenciót).

Egy mérsékelt felértékelő politika az infláció lelassulásának folyamatát még nem veszélyeztetné. Egyébként is, érdemes figyelembe venni, hogy a tavalyi második félévi igen kedvező árindexek csak részben tudhatók be az árfolyamváltozás hatásának. Az alacsony árindex elsősorban az élelmiszerár-ciklus lefelé indulásával (mint legutóbb 1998 közepétől 1999 közepéig), s ezzel egyidejűleg a világpiacon nyersanyagárak csökkenésével magyarázható, s csak harmadsorban az árfolyam hatásával. Az élelmiszerek és a nyersanyagok a fogyasztói kosár majdnem felét képviselik, az importárak csökkenésében legjobban érintett műszaki és ruházatkész cikkek viszont mindössze 14 százalékos súllyal szerepelnek a kosárban. Természetesen a forintban kifejezett importárak mérséklődése valamennyi ágazat inputaiban érezteti a hatását, nem csak a közvetlenül érintett ágazatokban, mindenesetre az árfolyamhatás értékelésekor az árindexet befolyásoló két másik tényező hatását nem szabad figyelmen kívül hagyni.

Mindent egybevetve, ez évre – az eddigi tendenciákat és a ciklikus determinációkat is figyelembe véve – reális az 5,5–6 százalékos közötti átlagos áremelkedés, s a decemberi árindex 5 százalékos alá csökkenését sem lehet kizárni.

Az árfolyamnak a sávközéptől 10 százalékos körül tartása (némi ingadozásokkal) tehát nem veszélyeztetné az inflációs célt, miközben tekintettel lenne az exportálók alkalmazkodásának időigényére.

Adópolitika

2002 immáron a harmadik év, amelyben a ténylegesnél lényegesen alacsonyabb inflációs előrejelzésre épülő költségvetésben a bevételek jelentősen meghaladják a tervezettet. 2002-ben, a kétéves költségvetés miatt az inflációs hatás mellett a bázishatás is érvényesül, mivel a bevételek már 2001-ben is meghaladták a tervezettet (az eredeti tervekhez képest 240, a novemberben felemelt tervszámokhoz viszonyítva 60 milliárd forinttal), amire a következő évi adatok épülnek. Mivel a 2001. évi LXXV. törvény csak a 2001. évi számokat módosította, a 2002. éveket nem, az a különös helyzet alakult ki, hogy a kétéves költségvetési törvény előirányzatai 2002-re alacsonyabbak, mint a 2001-ben regisztrált tényadatok.

A költségvetési többletbevételek ritkán adódó lehetőséget teremtettek volna egy részleges adóreform megvalósításához, a rendkívül magas áfakulcsok csökkentéséhez. Magyarországon kívül mindössze két ország van a világon (Dánia és Svédország), ahol ilyen magasak az áfakulcsok. Noha e téren EU-szabályozás még nincsen, a magyar adópolitikának előbb-utóbb alkalmazkodnia kell az alacsonyabb kulcsokhoz, mivel ellenkező esetben a magyar termelők versenyhátrányba kerülnek a szomszédos országok termelőivel szemben.

Az MKIK-GVI tanulmánya a tavalyi év közepén azt mutatta be, hogy a forgalmi adók 25 százalékról 22, illetve 12 százalékról 8 százalékra való csökkentése számottevő pótlólagos impulzust adna az infláció mérséklődésének. *A többletbevételek egyes kiválasztott lakossági csoportoknak juttatásával szemben az áfakulcs csökkentése minden fogyasztó számára megtakarítást jelent, minden háztartás jövedelmének a vásárlóerejét növeli.* Ez ösztönözné a fogyasztást is, de nem vezetne a kereslet olyan mértékű emelkedéséhez, amely semmissé tenné a másik oldalon jelentkező inflációcsökkentő hatást. S mivel a kedvezményes adókulcs ebben a tervzetben nagyobb mértékben (4 százalékkal) csökken, mint a sztenderd kulcs, az intézkedés különösen jótékony hatással lehetne az alacsonyabb jövedelmű rétegek számára.

Megítélésünk szerint tehát az áfakulcsok csökkentése egyszerre több irányban fejtené ki jótékony hatást: mérsékelné az inflációt, kismértékben növelné a fogyasztói keresletet, a termelők belföldi értékesítési lehetőségeit. Mindennek a költségvetési kihatása

számításaink szerint legfeljebb 250-280 milliárd forintos bevételkiesés lenne (az áfa-kulcsok 3, illetve 4 százalékos csökkentése esetén). Ez ebben az évben könnyedén teljesíthető lett volna a többlettételekből, de megfelelő előrelátással a jövő évi költségvetésbe is beilleszthető.

Rába András, a KOPINT-DATORG Rt. kutatója

A magyar gazdaság eddig viszonylag jól állta a 2000/2001. évi világgazdasági visszaesés hullámverését. Ez annak köszönhető, hogy az elmúlt egy-másfél évtized során országunk mélyreható társadalmi átalakuláson ment keresztül, és a magyar gazdaság – túljutva a „teremtő rombolás” fázisán – jelentős lépéseket tett a modernizáció felé. Az 1990-es évtized közepén sikerült az elburjánzott inflációt és a veszélyes mértékű eladósodást valamelyest mérsékelni. A magyar nemzetgazdaság 1996 óta jelentős növekedési teljesítményt ér el, és a betelepült, jórészt kedvező összetételű külföldi működő tőke közreműködésével többé-kevésbé idomult a külföldi piac versenyviszonyaihoz. Az európai integrációnak piaci értelemben résztvevőivé váltunk, közeledünk a szervezeti csatlakozáshoz. Ez az alapjaiban nagy változás együtt járt a politikai és szellemi felépítményben időnként sűrűsödő konfliktusokkal. Továbbra is számottevő a nyugati fejlett társadalmaktól való elmaradásunk a termelékenység, az intézmények és nem utolsósorban az életviszonyok számos vonatkozásában.

A „hogyan tovább” döntési változatainak kimunkálásához a nemzetközi és hazai tapasztalatok tárházából kiemelnék mérlegelésre néhány tényezőt.

a) A világgazdaság változékonnyabbá válása, valamint a külső környezettől való fokozódó függés következtében világszerte *felértékelődött az egyes nemzetgazdaságok számára „immunrendszerük” erősítésének követelménye.* Hangsúlyt kapott – főként az 1990-es évek eleje óta – *az infláció megfékezése, elszabadulásának megakadályozása.* „Kötelező” követelménnyé válik *az államháztartás viszonylagos egyensúlya, hiányának leszorítása,* és – elsősorban nagy adósságállomány esetén – *jelentékeny elsődleges szufficit elérése.* Általános a *törekvés a külföldi adósság állományának leépítésére.* Az infláció megfékezése és a költségvetési deficit mérséklése *megnyitja az utat a pénz, a hitel árának és ezzel a beruházások költségének „elfogadható” szinten tartásához.* *Mindez együttvéve – kiegyensúlyozott, szélsőséges kilengésektől mentes bel- és külpolitikát feltételezve – teremthet tartalmat, védő közeget a nem kiszámítható külső megrázkódtatásokkal szemben,* azok káros hatásainak enyhítéséhez. Ez az irányzat érvényesül túlnyomórészt a fejlett országokban. A jelenleg recesszióban vagy recesszióközeli állapotban lévő nyugat-európai országok és Észak-Amerika a fenti értelemben véve viszonylag szilárd makroökonómiai háttérrel s ennek megfelelő gazdaságpolitikai mozgásterrel rendelkeznek, amit nagymértékben ki is használnak (kamatcsökkentés, adócsökkentés, költségvetési támogatás), s ezért esélyük van arra, hogy gazdaságuk 2002 folyamán ismét a konjunkturális élnélkülés fázisába jusson.

b) Nyugat-Európa számos országában évtizedek óta *hosszú távú gazdaság- és társadalomfejlesztési programok* alakultak ki, fejlődnek, menetközben szükség szerint módosulnak és kerülnek végrehajtásra. Ezek az állami, össztársadalmi programok *elsődlegesen nem a gazdasági növekedés erőltetésére épülnek, hanem a makrogazdaság egyensúlyi viszonyainak elérését, stabilitását célozzák.* Továbbá nagy alrendszerek, mint az adózás, a társadalombiztosítás, a szociálpolitika, az infrastruktúra fejlődésének kereteit és szabályait jelölik ki. Ezzel alapozzák meg a piaci lehetőségek kihasználását, amit a magángazdaság realizál. Lényeges megerősítést kapott ez a folyamat az Európai Unió

konvergenciakritériumainak elfogadásával, a Stabilitási és Növekedési Egyezményvel, a Strukturális és Kohéziós Alapok működtetésével. Mindezek hatása végső soron a stabilitás terén elért jelentékeny eredményekben öltött testet. Ez a *hosszú távú tervezésen alapuló* és az EU által részben „*kikényszerített*” és egyúttal *támogatott* fejlődés az 1981-ben, illetve 1986-ban csatlakozott dél-európai országokban lényegesen hozzájárult a felzárkózási folyamat előrehaladásához.

c) A mi viszonyaink között eddig nem jött létre a hosszú távú gazdasági és társadalmi fejlesztés tervszerű, társadalmi konszenzussal alátámasztott koncepciója. Azt követően, hogy nem kis erőfeszítéssel és áldozatok árán (ilyen például a gyorsan felfutó tömeges munkanélküliség) létrejöttek a piacgazdaság jogi és intézményi alapfeltételei, nem alakult még ki komplex fejlesztési stratégia. Legfeljebb fontos részterületek reformkísérletei kezdődtek el átütő siker vagy folytatás nélkül. A négyéves választási ciklusok, a folyamatoság helyett a megszakítottság, a kiélezett pártharcok, a közélet napjainkban tapasztalható elsekélyesedése és eldurvulása eddig útját állta egy átfogó koncepció kimunkálásának. Ilyen körülmények között a társadalom fejlődését hosszú távon érintő kérdésekben is gyakran születnek ad hoc döntések, miközben többnyire hiányoznak a következményeket, az összefüggéseket feltáró, a civil szféra bevonásával készülő, alapozó elemzések.

d) Közismert, hogy az Európai Unió átlagos fejlettségi szintjéhez történő felzárkózás – mint távlati cél – hosszú időtávban kettős dinamikát követel meg a magyar gazdaságtól. Egyrészt a GDP gyorsabban növekedjék az EU-ban elért és prognosztizált ütemnél. Másrészt az egyensúlyi mutatók – árszínvonal-alakulás, fiskális mérlegek – minél hamarabb közelítsék az EU-ban elért szintet vagy arányt. Ez a törekvés kézenfekvő. A kérdés az, *hogyan egyeztethető össze az infláció és az államháztartási hiány tartós leszorítása azzal a kívánalommal, hogy elegendő hazai és külföldi eredetű forrás álljon folyamatosan rendelkezésre a „fejlesztési deficit”* – elmaradott régiók, materiális és humán infrastruktúra, mezőgazdaság, környezetvédelem, társadalombiztosítás, szociálpolitika – *mérséklésére és a hiányok pótlására*. Az állam részéről nyilvánvalóan komplex tervezési, egyeztetési, cselekvési politikai programra van szükség. Ez magában foglalná egyebek mellett a fiskális és a monetáris politika harmonizációját, a jövedelempolitika alakítását, befolyásolását és nem utolsósorban a célok és eszközök prioritásának megállapítását. Tehát igen sokféle igény, érdek, eszköz összeegyeztetéséről van szó. Beleértendő ebbe az a követelmény, hogy a gazdasági növekedésnek a beruházások és az export dinamizálásán kell alapulnia, ha fejlettségbeli elmaradásunk mérséklését tartjuk szem előtt. Mindeközben lehetséges, de nincs biztosíték arra, hogy országunk a külföldi tőke preferáltjainak egyike lesz.

Ilyen körülmények között mindenképpen indokolt a folyó gazdálkodást érintő döntéseket összhangba hozni a közép- vagy hosszú távú stratégia követelményeivel. Itt röviden csupán a *költségvetési politika egyes kérdőjeleire* utalunk. Az államháztartás bevételi oldala, lényegében az adóbevételek, jelenleg a GDP mintegy 38 százalékát teszik ki, az Európai Unió 41-42 százalék körüli átlagával szemben. Ez a mutatószám a társadalom „adóterhelése” szempontjából viszonylag kedvezőnek tűnik, de csak az adók szerkezetével és a költségvetési kiadások hovatartásával összefüggésben értékelhető. Az országos adószint átlagát lefelé húzzák („szépitik”) azok a nemzetközi összehasonlításban is jelentős adókedvezmények, amelyeket a betelepült multinacionális vállalatok élveznek. Az EU-csatlakozási tárgyalások napirendjén szerepel e kedvezmények fenn tarthatóságának problémája. Ez összefügg a külföldi tőke vonzásáért folyó éles nemzetközi versennyel. Az Európai Unió az EU-n belüli adókulcsok harmonizálására törekszik, és nyomást gyakorol a tagállamokra és a tagjelöltekre is a külföldi tőkének nyújtott különleges kedvezmények megszüntetéséért.

Az a kérdés, hogy változtatásra érettek-e a jelenlegi adókulcsok, továbbá a kivételek és támogatások, hogyan gazdálkodják az állam a költségvetés adott eszközeivel, számos egymással összefüggő feltételezés és megfontolás függvénye lehet. Itt csak néhányat említünk a mérlegelésre váró kérdések közül.

– Milyen legyen a célszerű arány az adóbevételen belül az egyes adófajták között a közeljövőben? Az Európai Unióban – 1998-as adat – nagyjából egyenletesen oszlott meg az adóbevétel a három fő forrás között: társadalombiztosítás 32 százalék, jövedelemadó 31 százalék (ebből személyi jövedelemadó 24 százalék, társasági jövedelemadó 7 százalék), a fogyasztást terhelő adó 30 százalék.

– Az adóbevétel növelésének és ezzel a költségvetési egyenleg javításának fontos eszköze lehet a foglalkoztatás növelése. (Több dolgozó „tartja el” az inaktív népesség.) Elmaradásunk az Európai Uniótól a foglalkoztatás tekintetében (a munkaképes lakosság arányában) igen nagy, e téren jelentős tartalékaink vannak.

– A foglalkoztatás és a termelékenység egyidejű felzárkózását, növekedését nem mindig könnyű összhangba hozni. Mégis mindkét növekedési forrás megfelelő ütemű bővülése adna esélyt ahhoz, hogy nehéz világgazdasági körülmények esetén is elkerüljük a visszaesést a túlzott eladósodás csapdájába.

– Mind az adórendszerben, mind a költségvetési kiadásokkal való gazdálkodásban alapvető törekvés kell legyen, hogy megkíséreljük összehangolni a hatékonyságra ösztönzés és a méltányosság, a társadalom kohéziójára törekvés követelményeit. Ez utóbbi a „jóléti állam” elemeinek erősítését is magában foglalja, és akkor sem hanyagolható el, ha érvényesítése rövid távon a GDP növekedésének némi ütemcsökkenésével jár.

– Bizalomerősítő lehetne, ha az adózás szabályai és eljárásai egyszerűbbek, áttekinthetőbbek lennének. Ugyanígy kívánatos, hogy a költségvetési ráfordítások céljairól és címzettjeiről, valamint ezek változásáról az állampolgárok közérthető módon tájékozódáshoz jussanak. E téren a közvélekedés nemcsak nálunk, de számos nyugat-európai országban is elégedetlenséget tükröz.

Mindezek és egyéb megfontolások is amellet szólnak: nem elegendő az évenként jóváhagyott költségvetésből levezetni a következő év szükséges vagy kényszerű lépéseit. *Arra van szükség, hogy az évenként megújuló, megvitatott és jóváhagyott költségvetési politikát több évre szóló államháztartási terv és háttérelvezések alapozzák meg.*

Szabó Katalin,

a Debreceni Egyetem és a Budapesti Közgazdaság-tudományi és Államigazgatási Egyetem egyetemi tanára

MEGELŐZŐ IMMUNKEZELÉS VAGY TÜNETENYHÍTÉS?

„Az ír nemzeti légitársaság kénytelen áruba bocsátani a műgyűjteményét, mert égetően szüksége van készpénzre. Franciaországban október immár az ötödik volt azon egymást követő hónapok sorában, amikor megint nőtt a munkanélküliek száma. Németországban gyorsabban csökken az üzleti bizalom, mint bármikor az 1973-as olajsokk óta. Nyolc héttel az előtt, hogy az európai országok az euró bevezetésével egész eddigi történetük legambiciózusabb közgazdasági kalandjába vágnak, a közös valuta fényes kilátásait jelentősen megfakítja a jövő miatt érzett szorongás.”¹ 2001 novemberében

¹ Ford, Peter [2001]: Europe struggles to ward off recession (cover story). Christian Science Monitor, 11/8, Vol. 93., Issue 242, 1. o.

megjelent cikkében *Peter Ford* érzékletesen írja le azt tágabb gazdasági környezetet, amelyben a feltörekvő piacgazdaságok – köztük a miénk is – a 2002-es évre vártak. A globális recesszió okozta termeléses csökkenés – 600 milliárd dollár – megfelel egy közepes méretű országnak, Kanada éves GDP-jének. A dolgok 2001. második felében komolyra fordultak, és még nem látni a zűrzavar végét. Az új esztendő két hét alatt öt államelnökkel, gyűjtogatással és fosztogatással köszöntött be Argentínában, és újabb dominók (Mexikó vagy Brazília a legesélyesebb erre) is eldőlhettek még Latin-Amerikában.

A recesszió „globalizálódása” teljesen váratlan fejlemény volt. Még azok is, akik 2001-re negatív fordulatot vártak Amerikát illetően (e sorok írójával egyetemben) meg voltak győződve arról, hogy Amerika „kemény földet érését” ellensúlyozza majd a világ többi részén tapasztalható növekedés. Legtöbben azt várták, hogy 2001 a világ számára még a boom éve lesz, hasonlóan 2000-hez, amely 4,8 százalékos globális növekedési rátájával 1984 óta a legjobb eredményt hozta. A közforgalomban lévő vicc, miszerint „elég nehéz megjósolni a gazdasági visszaeséseket, de kifinomult módszereikkel az ökonóméterek képesek voltak 14 visszaesést pontosan előre jelezni a legutóbbi háromból” – ezúttal fordítva sült el: a globális recesszióra szinte senki sem számított. De miért éppen a recesszió ne globalizálódna, ha minden más globalizálódik? *Giles Keating*, a Credit Suisse FirstBoston vezető közgazdásza 2002-re legfeljebb 0,7 (!) százalékos globális GDP-növekedést jósol, a legalacsonyabbat a II. világháború óta.²

Lehet-e vajon Magyarország – az üres zsebek, az elbocsátó csúf üzenetek és a szorongás jellemezte külvilág ellenére – a növekedés szigete 2002-ben? Lehet-e bízni a jövőben akkor, ha legfőbb exportpiacaink beszűkülnek, ha a gazdaságunk által produkált termékek ára esik, és ha a szeptember 11-e okozta sokk sokkal óvatosabbá tette a befektetőket a feltörekvő gazdaságokba irányuló investíciókban? Hogyan tudná egy kis ország, amelynek minden igyekezete az európai gazdasági térbe való integrálódásra irányul, elkerülni az euroszklerózist? Legfőbb felvevőpiacunk, az Európai Unió ugyanis nemcsak a globális gazdaságból begyűrűző bajoktól szenved, hanem régóta megoldatlan strukturális problémákkal küszködik. Európa sebezhetőségének oka az, hogy – kivéve talán néhány északi államot, elsősorban Finnországot – forrásait a lassú „skálai parokra” vesztegette el, és nem a „gyorsjáratú” technológiai iparok fejlesztésére használta. Ne tévesszen meg bennünket az a tény, hogy a globális recesszió éppen a technológiai és tudásiparokban működő vállalatok tőzsdei luftballonjainak kipukkadásával indult, és nem a hagyományos „skálai parok” lemerülésével. A pillanatnyi tőzsdei helyzet mit sem változtat azon, hogy hosszú távon az elektronikai és a biotechnológiai a jövő, s nem az acélipar vagy a mezőgazdaság. Mi több, a mezőgazdaság és az acélipar is szép lassan elektronikává és biotechnológiává változik a világ fejlettebb régióiban. És így talán már jövője is lesz mindkettőnek.

A recesszió nyomán szegényebbek lettünk egy legendával: azzal, hogy létezik egy szinte alkímiai csodákat produkáló, „mindentől független” pénzcsináló automata: az Új Gazdaság. Gazdagabbak lettünk viszont egy felismeréssel: a régi gazdaság a 21. század küszöbén a maga egészében válik „Új Gazdasággá”. Nincs olyan eldugott szeglete, amely nélkülözhetné az elektronikát, és a biotechnológia vívmányai is egyre szélesebb körben hódítanak. A túlélés záloga a *technológiai megújulás*. Ezt szolgálják a szinte naponta bejelentett óriásfúziók is a Big Business világában. Annak idején a Nagy Válságot elindító tőzsdekrach sem állította le a technológiai fejlődést, sőt! Éppen az ilyen megrázkódtatások nyomán megy végbe a vállalatok között szükséges szelekció: ha nincs konjunktúra, kiselejteződnak a konjunktúralovagok. Ha felhagynak a túlberuházásokkal, nő a beruházások hatékonysága. Ha nincs divatőrület a technológia körül, akkor lép elő

² *Fairlamb, David* [2001]: Hurting in Lockstep. *Business Week*, 10/22, Issue 3754, 30. o.

a technológia valódi racionalitása. Azok a technológiai cégek maradnak csak porondon, amelyek nemcsak büvészkednek és blöffölnek az informatikával és más technológiai csodákkal, hanem tényleg letesznek valami komoly dolgot az asztalra. Például segítenek a többi vállalatnak a nehéz időkben a költségeket csökkenteni. Csak az olyan K+F eredmények adhatók el, amelyek *azonnal* értékesíthető termékké változtathatók, vagy azonnali *költségsökkenést* eredményeznek.

Költségsökkentés: ez most a büvszó. A vállalatok ugyanis manapság aligha várhatnak pénzügyi kilábalást a növekvő eladási áráktól, csak a költségek leszorításában reménykedhetnek. Az üzleti világban az a logika kezd működni, amelynek képtelenségét az amerikai vicc ugratja ki: „Drágaságom, ágyba bújnál velem 1 millió dollárért? – Hát persze, igen. – És mit szólnál 100 dollárhoz? – Mégis, minek néz maga engem?! – Én úgy vettem, hogy előbb határozottan megállapodtunk magában az ügyletben. Most már tulajdonképpen csak az árról vitatkozunk.” A vicc, sajnos egyáltalán nem vicc. Ez ma sok – kevésbé pikáns árut forgalmazó, de mindenáron eladni kívánó – üzletember számára maga valóság. Csak nyomott árakkal vagy más – a partner számára költségsökkentési lehetőséget ígérő – megoldásokkal lehet versenyben maradni.

Az informatikai szektor, amely a boom idején a konjunktúra mozdonya szerepét töltötte be, lassan érett iparággá válik. A tőzsdei lejtmenetben nem az informatikát értékelték le, hanem a dot.com cégek túlértékelt papírjait. Nem vallana bölcsességre, ha Magyarországon éppen most állnának le az informatikai fejlesztések, éppen most fognák vissza az ehhez szükséges infrastruktúrára, a technológiai és tudásbázis fejlesztésére szánt pénzeket. Ha jól mennének a dolgok, és könnyen lehetne eladni a piacon, akkor ugyan mi szükség lenne technológiai megújulásra? A recesszió a *Schumpeter*-féle alkotó rombolás sűrített időszaka. Recesszió ide, recesszió oda, sem rövid, sem közép-, sem hosszú távon nem lehet gyors GDP-növekedést produkálni olyan iparágakkal, amelyek a lényegükénél fogva nem növekedési iparok. Vagy ha mégis azok, akkor csak úgy, ha az informatikával „keresztvezük” őket. A recesszió a gazdaság egészének a betegsége ugyan, *az oki kezelés mégis csak strukturális lehet.* (Persze a tüneti kezelést sem mellőzhetjük, hisz a tünetek önmagukban is veszélyt jelentenek).

Kik úszhatják meg a válságot? Olyan iparágak, vállalatok, amelyek termékeinek vásárlását nem lehet elhalasztani a jobb időkre, olyan termékek és szolgáltatások előállítói, amely javak a recesszióban is keresettek, mint például az élelmiszerek és a gyógyszerek, az egészségügyi szolgáltatások vagy az oktatás. Az ipari termelés, különösen az ipari tömegtermelés, amely Magyarországon igen jelentős súlyt képvisel, sajnálatos módon talán a leginkább érzékeny a recesszióra. Az emberek könnyen elhalasztják a kocsivásárlásukat, számítógépek amúgy sem nagyon szükséges cseréjét, de továbbra is kivetetik a vakbelüket, és a gyereket sem veszik ki az egyetemről egy évvel a diploma előtt, még ha ezért nagyon-nagyon össze is kell húzni a nadrágszíjat.

Nem jó előjel sem 2002-re, sem középtávra, hogy azoknak a területeknek a listája, amelyek úgymond „recesszióálló”, kísértetiesen emlékeztet a magyar gazdaság és társadalom *válságócainak* listájára. Arra a listára, amely az elmúlt évben a problémákkal, vitákkal, bajokkal „legjobban ellátott” területeket veszi sorra, és amely negatív értelemben legtöbbet szerepelt az újságok címdalain (különös tekintettel az egészségügyre és a mezőgazdaságra). Ez pedig egyáltalán nem jó hír. Ráadásul főként az egészségügy még ma is „szocialista” keretek között működik, tehát aligha várható tőle pozitív piaci impulzus, kiegyensúlyozás. Ellenkezőleg inkább csak növelheti a feszültségeket, mélyít-heti az egyensúlyi szakadékokat a gazdaságban.

A mondás, miszerint „Ha békét akarsz, készülj a háborúra”, a gazdaságra talán még jobban áll, mint a katonai stratégiára. A globális recesszió idején nem lehet felkészülni a recesszióra, csak akkor, amikor békésebb a gazdasági klíma, enyhe szellők fújdogálnak.

Egy kis, nyitott ország mindenképpen recesszióérzékeny, de érzékenységét hosszabb távon lehet mérsékelni, mégpedig éppen strukturális politikával. Úgy kell alakítani gazdasági folyamatainkat – egyéni, vállalati és kormányzati szinten egyaránt –, hogy azok hosszabb távon mérsékeljék, ne pedig növeljék gazdaságunk kilengésekre való hajlamát. A recesszióálló vállalkozások paradox módon éppen a vállalkozások spektrumának két végén találhatók: A magas szintű, tudásipari tevékenységek (főként azok, amelyek közvetlen költségcsökkentést vagy gyors eladásnövekedést eredményeznek) és a nagyon is földön járó, alapszükségleteteket kielégítő vállalkozások azok, amelyek jó vagy rossz év esetén egyaránt talpon maradhatnak. Egy reményteljes új rákgyógyszer a legnagyobb gazdasági visszaesés közepette is eladható, csakúgy, mint ahogyan az üvegest is kihívjuk, ha télvíz idején betörik az ablakunkat, és a cipőnket is megsarkaltatjuk recesszióban (sőt akkor csak igazán).

Mit tehet a kormány a helyzet javítása érdekében? Az nem éppen aktuális jó tanács most, hogy minden kedvezményt, adóelőnyt nyomjon a növekedési iparokba. Ezt a kormányzati ciklus elején kellett volna megtennie, amikor a gazdasági mutatók javultak és a külső környezet is nagyon kedvező volt számunkra. A termelés lassulása esetén – ami máris drasztikus az iparban – a bevételi források sem buzognak majd olyan bőségesen, mint az elmúlt években. Másrészt, ha sikerülne is a Széchenyi-terv pénzügyi kereteinek a sokszorosával valamit elindítani a növekedési iparokban, az úgyis csak évek múlva javítana a helyzeten, és nem azonnal.

Ha az előzetes immunkezelést már elmulasztottuk az előző években, akkor marad a betegség gyógyítása. Csak remélhetjük, hogy a recesszió, ami jó pár hónap késéssel érkezett Európába, bennünket majd talán éppen akkor kap derékba, amikor már Amerikában lecseng, és az Európai Unióban is elérhető közelségbe kerül a kilábalás. (Agyanaz a „Mi mindig mindennel elkésünk” – szerencsére a negatív dolgokra is vonatkozik.) Mindazonáltal nem lenne jó, ha e szerencsésnek tűnő aszinkronitás – mint némely kincstárian optimista kormányzati megnyilatkozások máris sejtetik – elaltatná a magyar gazdaságpolitikát, és kritikusan csökkentené veszélyérzetét a választási évben.

A fizetési mérleg egyensúlyban tartása talán a legfontosabb recessziós időben. A tapasztalatok szerint a mérleghiány külső finanszírozása recesszió idején elviselhetetlen terhet ró az érintett gazdaságokra. Ezt az aktuális latin-amerikai példák mutatják a legélesebben. A magyar kormánynak, amely szerencsére kiegyensúlyozott nemzetközi fizetési mérlegnek vetheti a hátát, mindent meg kell tennie azért, hogy a mérleg a továbbiakban is kiegyensúlyozott maradjon. Tartózkodnia kell ezért minden intézkedéstől, ami ronthatja az export versenyképességét, és mindent meg kell tennie az ország tökevonó képességének növeléséért. A kormány illetéktelen beavatkozásai az üzleti folyamatokba (gyógyszerárak, egyedi beavatkozások, érvényes szerződések felmondása, a verseny eltorzítása az állami megrendelések versenyen kívüli osztogatásával) csakúgy, mint a létfontosságú infrastruktúra-fejlesztések akadozása és a felemás – ugyanazon szájból hideget és meleget fújó – kormányzati retorika a külföldi tőkével kapcsolatban, nem növeli éppen vonzerőnket. Ez a politika ma életveszélyes. Egy kis nyitott gazdaságban, amelynek folyó fizetési mérlege – az export és a tőkeimport miatt egyaránt – meghatározó módon függ a nemzetközi vállalatok központjaiban hozott döntésektől, nagyon is óvatosan kell mérlegelni minden intézkedést, ami hatással lehet erre az érzékeny és nem kevés ellentmondással terhelt kapcsolatra. Az „előbb vágunk, aztán mérünk” jó magyar szokása, amelynek annyi elszomorító példáját láttuk az utóbbi években, a lefelé menő spirál mellett kevés jóval kecsegtet.

Azok a feltörekvő országok, amelyek viszonylag fejlett, jól strukturált pénzügyi intézményekkel (fogyasztói hitelek, lakáshitelek, lízingkonstrukciók, jelzáloghitelek, diákhitel) rendelkeznek, a zord gazdasági időjárás mellett is előnyben vannak, mert ezek a

pénzügyi eszközök gyakorlatilag kipárnázzák, védik a nagyobb kilengések ellen a gazdaságot. Öröndetes, hogy a rendszerváltás óta a szóban forgó intézmények fejlesztésében a környező országokhoz viszonyítva is nagyot léptünk előre. Mindazon kormányzati intézkedések, amelyek ezen pénzügyi eszközök működését segítik (hitelek kamattámogatása, jelzálog, lakásépítés elősegítése stb.), rövid távon segíthetik a kilengések mérséklését. (Más kérdés, hogy 15 vagy 20 év múlva nem okoznak-e majd épp olyan nagy problémát a kormányzati segédlettel a piacitól eltérített kamatok, mint amilyen bajokat okoztak az OTP sok évtizeddel ezelőtt folyósított 2 százalékos hitelei a 90-es években.)

A belső fogyasztás élénkítése az állami alkalmazottak bérkirámlásának a növelésével, a különféle eleve „besülésre” esélyes támogatások osztogatásával – a termelés lassulása mellett – nyilvánvalóan csak az import növelését és a külső egyensúly romlását eredményezheti (az esetleges voksokon túl persze). De hogy ténylegesen mennyi lesz a belső fogyasztásbővülés a különféle hangzatosan bejelentett pedagógusbér-emelések, állami tisztviselői fizetésemelések, családtámogatás- és nyugdíjemelések stb. következményeként, és mennyi ebből a „retorikai emelés”, a PR-húzás, azt talán még a gazdaságpolitikai boszorkánykonyhában ügyködő szakértők is nehezen tudnák kiszámolni. (Látunk már arra példát az utóbbi időben, hogy a megtámogatottak osztottak-szoroztak, és végül valahogy sokkal kisebb százalék jött ki nekik, mint amiről a kormányzati bejelentés szólt.) Ezt figyelembe véve nem mernék határozott megállapítást tenni a fogyasztásbővülés egyensúlyrontó hatásáról, a külső kereslet csökkenését ellensúlyozó pozitív hatásáról pedig még kevésbé. Inkább kiteszem magam annak a közgazdászokkal szemben megszokott (és nem minden alapot nélkülöző) kritikának, amit a következő bonmot fogalmaz meg velősen: „Egy közgazdásztól elkértem a telefonszámát. Adott rá egy elég jó becslést.”

Tarafás Imre – Bálint Viktor

ROSSZ ÚTON

A magyar gazdaság az idei esztendőben várhatóan 4 százalékos növekedést (az EU átlagának kétszeresét) produkál, az infláció év végére 7 százalékos év/év mutatóval zár úgy, hogy egy több mint két éves, 10 százalék körüli árszínvonal-emelkedéssel jellemezhető periódust sikerül maga mögött hagynia. A folyó fizetési mérleg első tízhavi kumulált hiánya alig éri el a 300 millió eurót, több tízezer lakás épül, és a lakosság boldogan költekezve készül a karácsonyi ünnepekre. A hivatalos gazdaságpolitika valahogy így jellemzi manapság a hazai gazdaság állapotát – és ha maradéktalanul csak ezekre támaszkodnánk, akár nyugodtan hátra is dőlhetnénk. De vajon tényleg elfeledkezhetünk a világgazdaság felett gyülekező (sőt, már tomboló) viharfelhőkről?

Nem először ringatjuk magunkat abba az álomba, hogy a környező világ gazdasági problémái megfelelő költségvetési és monetáris politikai válaszokkal kiküszöbölhetőek, és hogy a magyar gazdaság kereskedelmi partnereitől függetlenül vígan ellubickolhat egy olyan medencében, ahol a többi úszó lassan már elsüllyed. Eme optimizmus eredményét sokszor láthattuk már a 70-es, 80-as és a 90-es években is: a hazai gazdaság nemhogy a nagy, egész világot megrendítő recessziós periódusokra (mint amilyen a két olajválság volt), hanem a kisebb rezdülésekre, az átmeneti negatív hatásokra is igen

Tarafás Imre, a Budapesti Műszaki és Gazdasági Egyetem tanszékvezető egyetemi tanára.
Bálint Viktor, a Budapesti Műszaki és Gazdasági Egyetem PhD hallgatója.

érzékenyen, és gyorsan reagál. Ha az USA-ban baj van, Európa egy negyedéven belül megérzi – mondják a nemzetközi elemzők. Ha pedig Európában baj van, azt a magyar gazdaság is megérzi, mégpedig alig néhány hónap elteltével – tesszük mi hozzá. A magyarázat egyszerű: a magyar gazdaság az utóbbi évtizedekben egyre nyitottabbá vált, a bruttó hazai össztermék jelentős hányada az exportértékesítésekből áll össze, a fogyasztói vásárlások és a cégek beruházásainak nagy része külföldről jön, azaz jelenleg ott tartunk, hogy a külkereskedelem aránya a GDP-hez mérten már jóval 100 százalék felett jár. A gazdaság nyitott szerkezete önmagában nem baj, sőt, hazánk számára ez az egyetlen, a felzárkózáshoz vezető út. Ahhoz azonban, hogy ez a meglehetősen hosszú út ne legyen nagyon rögzös, el kéne végre felejtetni, hogy a hazai gazdasági ciklusok függetlenül alakulnak európai vagy akár amerikai társaiktól. A magyar gazdaság szerkezete nemzetközi kitétsége miatt ugyanis meglehetősen törékeny. A tét ráadásul most meglehetősen nagy. Egy, a jelenlegihez hasonló recessziós környezetben ugyanis a hazai viszonyokat figyelembe nem vevő, azaz nem adekvát gazdaságpolitikai válaszlépés komoly áldozatokkal, és a későbbiekben fájdalmas korrekciós lépésekkel járhat.

Recessziós környezet

Mára már tényként kezelhetjük, hogy a szeptember 11-i események csak ráségítettek az amúgy is lefelé tartó világgazdasági teljesítményekre. A radikálisan romló fogyasztói és üzleti várakozások, az egyes szektorokat (biztosítók, légitársaságok, turizmusban érdekelt vállalkozások) ért hatalmas anyagi veszteségek, a megemelkedő kockázati felár és a részvényt piacok felfokozott volatilitása csak újabb lökést jelentett a már korábban is érzékelhető recessziós félelmeknek. A neves gazdasági hetilap, az *Economist*³ által definiált *R*-index – amely az amerikai szaksajtóban megjelenő cikkekben méri a „recesszió” szó előfordulásának gyakoriságát – már a 2001-es esztendő közepén rekordmagasságokba szökött, jelezve ezzel, hogy a gazdasági élet szereplői világosan látták, a korábbi nagy (az USA-ban közel 10 évig tartó) menetelés véget ért. E sorok írásakor (2001. december eleje) úgy tűnik, hogy az USA örülhet, ha 1 százalékos éves növekedéssel zárhatja az idei esztendőt, az EU 15 országa várhatóan 1,6-1,8 százalékkal (az eurózóna mindössze 1,3-1,7 százalékkal!), legnagyobb kereskedelmi partnerünk, Németország pedig alig 0,8 százalékkal bővítheti idei GDP-jét (és akkor Japánról még egy szót sem ejtettünk). Az alacsony, de legalább pozitív számok várhatóan a következő esztendőben is megmaradnak, ám a statisztikákat vizsgálva ez csak a sajtóságos, ún. „V” alakú eloszlás miatt történhet meg, azaz az idei év második és a 2002-es esztendő első felének GDP-csökkenését (ami már a klasszikus recesszió fogalma) az év másik felének bővülése kompenzálni tudja. Hiába nem lehet összehasonlítani a német és a magyar gazdaságot külgazdasági nyitottság szempontjából, a német statisztikák jól mutatják, hogy ha az USA gazdasága visszaesik, és így csökken az igény az európai importtermékek iránt – azaz jelentősen csökken a német export és a vállalatok eredményessége –, úgy az EU meghatározó gazdaságában az utolsó két negyedévben a GDP zsugorodásnak indul. Ez pedig azt jelzi, hogy a német importőrök is kevesebb árura tartanak majd igényt, azaz a lánc következő fázisában lévő országokat (például Magyarországot is) eléri a kereslet visszaesése.

Bár a hivatalos magyar álláspont a sajnálatos őszi eseményeket követően egy darabig még tartotta magát ahhoz, hogy Magyarország elkerülheti a negatív világgazdasági hatásokat, aki valaha is belenézett a külkereskedelmi statisztikákba, már koráb-

³ Lásd: *The Economist*, 2001. november 29.

ban is tudta, hogy a sorból mi sem lóghatunk ki. A Gazdasági Minisztérium adatai mutatják ugyanis, hogy az idei első tíz hónap magyar exportjának 37 százaléka pontosan a konkrét recessziótól szenvedő Németországba tart. Nem lehet tehát meglepetésnek tekinteni, hogy a harmadik negyedéves magyar GDP csupán 3,7 százalékos növekedést produkált.

Válaszreakció

„Milyen választási lehetőség van a növekedés ösztönzésének kétféle útja: a költségvetési kiadások növelése és a közterhek csökkentése között?” – teszi fel ezek után – véleményünk szerint némileg helytelenül – a kérdést a *Külgazdaság* körlevele. Ezen a felvetésen ugyanis éppen a fenti érvek miatt Magyarországon nem lenne szabad vitatkozni. A magyar gazdaság jelenlegi helyzetében egy erőteljes fiskális expanzió vagy a keresletélénkítés bármilyen más fajtája ugyanis komoly egyensúlyi problémákhoz, akár pénzügyi válsághoz is vezethet.

Ha eltekintünk is az utóbbi két-három hónap eseményeitől, akkor is világosan látszik, hogy a fiskális politika 2001-ben igen erős expanziót hajtott végre, részben az infláció és az adóbevételek alultervezéséből keletkező százmilliárdok, részben pedig a szigorúan vett költségvetésen kívül elhelyezkedő szervezetek (például az MFB) segítségével. A költségvetés hiánya az év végén a hazai statisztikai módszertan szerint ugyan megegyezik a tervekkel és a tavalyi értékkel (a GDP 3,4 százalékát éri el), amennyiben azonban az EU hivatalos statisztikai hivatalának, az Eurostatnak az államháztartásra vonatkozó definícióját vesszük figyelembe (és ugyebár ez alapján lesz mérve az elhíresült maastrichti konvergenciakritérium is), úgy már rögtön 5 százalék felett járunk. Ősz közepétől azonban – felismerve a világgazdasági helyzet kedvezőtlen hatásait – a kormányzat újabb keresletélénkítő elemekkel bővítette restriktívnek addig sem nevezhető fiskális politikáját. A Magyar Nemzeti Bank számításai szerint⁴ „a fiskális expanzió ebben az évben a GDP arányában 2,5 százalékos keresletbővülést eredményez”. A költségvetésből előteremtett újabb tízmilliárdokat jelentős részben a Széchenyi-terv címszavával autópálya-építéseken, egyéb állami beruházásokon, csökkenő lakáshitelkamatokon, az állami alkalmazottak fizetésének emelésén keresztül pumpálják be a gazdaságba. Precízebben fogalmazva abba a fogyasztásba, amely ebben az esztendőben már amúgy is átvette a magyar gazdaság „húzóerejét”. A korábban motornak számító export ugyanis egyre kisebb mértékben bővül. A tavaly még 20 százalékos növekedés idén ennek a mértéknek csak alig több mint a felével emelkedhet (a Gazdasági Minisztérium adatai szerint az első tíz hónapban 14 százalékkal növekedett az export, az egy évvel korábbi bázishoz képest), és a magyar gazdaság fejlődéséhez elengedhetetlen beruházások az idén mind a tavalyi, mind a 2001-re várt értéknél kisebb ütemben, várhatóan 6 százalékkal növekednek csupán. Ugyancsak érzékeny veszteségnek számít az ipari termelés növekedésének drámai lassulása. Az ipar teljesítménye év/év alapon szeptemberben már csökkent, és az év egészére alig 5 százalékos bővülésre számíthatunk (a tavalyi esztendőt a KSH adatai szerint 18,6 százalékos növekedés jellemezte, idén az első kilenc hónapban eddig alig 5,5 százalékkal növekedett az ipari termelés). Bár a jelenségre még nincsen pontos magyarázat, de valószínű, hogy a folyó fizetési mérleg kedvező első tízhavi eredménye mögött is ez áll: a lanyguló beruházások – főleg a gépberuházások – ugyanis jelentősen mérséklék a behozatalt, a vállalkozások sorozatosan későbbre halasztják инвестиációikat, sőt még készletállományaikat is leépítik. Mindeközben a lakossági fogyasztás továbbra is emelkedik, és az évet 4 százalékos GDP-növekedés mellett 5

⁴ Lásd: Jelentés az infláció alakulásáról. MNB, 2001. november 11.

százalékos fogyasztásbővüléssel zárhatjuk. Ez pedig – ismét tanulva a magyar gazdaság utóbbi 30 esztendejéből –, azaz a belső kereslet mesterséges növelése akár recessziós környezetben is, tudjuk, mivel jár. Kis, nyitott országban ugyanis az erőteljes állami anticiklikus gazdaságpolitika, azaz a belső kereslet mesterséges növekedése eleve csak nagyon korlátozott lehetőségekkel bír. Az infrastruktúra fejlesztése, azaz az autópályák vagy lakások építése, támogatása nehezen hoz gyors eredményeket, a gazdaság további szektorain is érezhető jótékony hatásokra akár évekig is várni kell.

Pénzügyi válság?

Amit a jelenlegi magyar helyzetben egyedüli megoldásként el tudunk képzelni, az az exportbővítő és beruházásokat növelő vállalkozásokat segítő adókedvezmények nyújtása lenne (ami a Széchenyi-terv koncentráltabb felhasználásával erősödhetne ugyan, ám ennek átfutási ideje is viszonylag hosszúnak tekinthető, az eredmények csak 1-2 év múlva várhatóak). Mérsékelni lehetne a foglalkoztatás terheit, és javítani kellene a befektetési, beruházási környezetet. Azt azonban világosan látni kell, hogy bármilyen kereslet-növelő politika – legyen az közvetlen állami költekezés vagy adócsökkentés – viszonylag gyorsan rontja az államháztartás és/vagy a folyó fizetési mérleg pozícióját. És mivel Magyarországot a nemzetközi pénzügyi világban feltörekvő országgént (emerging market) tartják számon, a külföldi tőke fokozottan figyel a makrogazdasági egyensúlyt jelző mutatókra. Egy drasztikus belső, valamint külső egyensúlyromlás (ami a fogyasztás további élénkítése, a világgazdasági recesszió és az export növekedése látványos csökkenésének tükrében elképzelhetővé válik), megspékelve a választásokkal járó szokásos tőkepiaci bizonytalansággal azonnali tőkekivonáshoz, és ezáltal pénzügyi válsághoz vezethet. Ne tévesszen meg senkit a folyó fizetési mérleg első tízhavi kedvező alakulása: ez főleg a beruházások visszaesésének és a világpiaci energiaár-emelkedés megszűnésének köszönhető (az energiaimport növekedésének mértéke tavalyhoz képest az olcsó olaj miatt jelentősen visszaesett), de a turizmus év végi romló egyenlegével és egy nagyobb profitrepatriálással 2001. utolsó havában jelentős romlás is elképzelhető. Ráadásul a tartós fogyasztásélénkítés – ahogyan azt hosszú évtizedek alatt megtanultuk – sem képzelhető el hazánkban az import emelkedése nélkül.

A magyar gazdaságpolitikának éppen a fenti tényezők miatt kell nagyon óvatosnak lennie, és pontosan ezért félrevezető, ha a hazai fiskális mentőcsomag szükségességét az amerikai kormány által jóváhagyott, százmilliárd dollárt is meghaladó költségvetési juttatás és adócsökkentés analógiájával próbálják egyesek megindokolni. Az USA ugyanis egy sokkal zártabb, önálló, a világgazdaság egyik vezető pozícióját betöltő entitás (tehát épp az ellenkezője, mint Magyarország), így egy recessziós környezetben sokkal szabadabban nyúlhat a fiskális lazítás eszközeihez.

Inkonzisztens gazdaságpolitika

Miközben a kormányzati költekezés egyre fokozódik, a jövedelmek expanziója minden korábbit felülmúl (a bruttó átlagkeresetek éves szinten 16-17 százalékkal nőhetnek), a Magyar Nemzeti Bank által nyár közepén bevezetett inflációs célkitűzés rendszerre (amely a következő év végére 4,3, 2003 végére pedig 3,5 százalékra szorítaná le az árszínvonal emelkedését) meglehetősen ellentmondásos. Az eddigieknél is erőteljesebb, a nemzetközi dekonjunktorális hatásokat ellensúlyozni próbáló anticiklikus gazdaságpolitika ugyanis éppen a szigorú monetáris célkitűzés ellenében hat. Minden, az infláció leszorításával foglalkozó szakirodalom (legyen az inflációs célkitűzés vagy az úgynevezett árfolyam alapú stabilizációs programok [ERBS]) kiemeli, hogy a dezinflációs pálya

azzal jár, hogy a bruttó hazai össztermék növekedése valamelyest elmarad annak potenciális trendjétől. *Laurence Ball* 1994-ben publikált írásában⁵ erre a jelenségre definiálta a „sacrifice ratio”, azaz az áldozati arányszám mutatóját, amely a kibocsátási veszteséget a dezinfláció éveiben a trend szerinti és a tényleges GDP-növekedés különbségeként elszenvedett éves veszteségek összegeként határozza meg. Azaz egy növekedésközpontú és expanzív fiskális politika nem áll összhangban a gyors dezinflációs pályát feltételező monetáris politikával. A nemrégiben Magyarországon is bevezetett inflációs célkitűzés rendszerének mindössze tízéves tapasztalata van a világban (Új-Zéland volt az első, ahol 1990-ben elkezdték alkalmazni), ám a közgazdász szakma azóta már egyértelműen állást foglal a dezinflációhoz szükséges fiskális alkalmazkodás mellett. Önmagában az inflációs cél (és az árfolyampálya alakítása a kamatpolitikával) ugyanis nem elegendő az árstabilitás eléréséhez, a fiskális konszolidáció, a nyugdíj- és bérmegállapodási mechanizmus átalakítása (például az indexálás megszüntetése) mind-mind szükséges eleme a sikeres rendszernek. A jegybanki döntésekbe – miután a tapasztalatok szerint az inflációs célkitűzés ésszerű időhorizontja 1,5-2 év körül van, az MNB-nél ez másfél év – ráadásul nem célszerű, ha a rövid távú célokat (például választások) maga elé tűző fiskális politika aktívan beleszól. A dezinflációs folyamat sikeressége tehát megkérdőjelezhető eredményekkel jár, ha a monetáris szigorítással és a jegybank konzisztens politikálásával egy időben a fiskális politika expanzív, keresletélénkítő szakaszába lép.

A jegybank agresszív inflációellenes politikája ráadásul a forint árfolyamsávjának kiszélesítésével, és így a nemzeti valuta radikális 8-10 százalékos felértékelődésével jár. Az MNB vezetése szinte minden vállalkozói fórumon hangoztatja, hogy amennyiben a gazdaság szereplői nem alkalmazkodnak a kítűzött inflációs célokhoz, azaz a hivatalos mértéknél jóval magasabb bér- és áremeléseket hajtanak végre, úgy a jegybank kamatpolitikáján keresztül, azaz egy felértékeltébb forint segítségével próbálja meg elérni célját. Mindezt egy olyan környezetben, ahol a kis és nyitott magyar gazdaság vállalkozói köre amúgy is „több sebből vérzik”: a világgazdasági dekonjunkció, amely jelentősen visszaveti az exportot, a bérköltségek drámai emelkedése (beleértve az 50 ezer forintos minimálbért) és a felértékelődött forint mind-mind rontják a versenyképességet.

A jelenlegi gazdaságpolitika tudathasadásos állapotban van: miközben a jegybank szigorítani akar, a forint erőteljes felértékelődésén keresztül akarja leszorítani az inflációt, és így mérséklő hatást fejt ki a gazdasági növekedésre, a kormány költekezik és gazdaságot élénkít. Mindez pedig azzal járhat, hogy éppen az inflációs célkitűzés rendszerének egyik kulcseleme, a monetáris politika hitelessége veszhet el, megakasztva ezzel az infláció tartós mérséklődését. A magyar külkereskedelem felvevőpiacainak elhúzódo gyengélkedését a kormány csak egyre növekvő költségvetési kiadásokkal tudja ideiglenesen ellensúlyozni. A tudathasadásos, egymással ellentétes célokat kítűző fiskális és monetáris politikában egyetlen közös pont van: mindkettő az ország egyensúlyi mutatóinak romlásához vezethet. A GDP növekedési üteme tartósan 4 százalék alá eshet, a fogyasztás erőltetése, az export pangása pedig azzal járhat, hogy mind a belső, mind a külső egyensúllyal komoly problémák lehetnek. A komolyabb pénzügyi válságot elkerülendő, az év közepén felálló kormány első dolga akár egy komoly megszorítási intézkedéscsomag is lehet.

⁵ *Ball, Laurence* [1994]: What determines the sacrifice ratio? Monetary Policy (szerkesztette: *Mankiw, N. G.*), University of Chicago Press, Chicago.

Tardos Márton,

az SZDSZ országgyűlési képviselője

A JÖVŐ BIZONYTALANSÁGA

Idén – véleményem szerint – különösen nehéz feladat a *Külgazdaság* szokásos kérdéseire válaszolni. „Mi lesz a következő évben?” Gazdasági prognózist készíteni mindig nehéz, hiszen nemritkán fordulnak elő váratlan trendváltások a gazdaságban. A 2001–2002 közti fordulat jellemzése azonban három sajátosság miatt valóban különleges.

– A világ három vezető gazdasági régiójában egyaránt zavar van. Japánban az évtizedekig tartó kiugró fejlődési ütem megtört, és az ország már több éve nem tud túljutni a recesszió; az USA gazdasága az elmúlt tíz év gyors növekedése után a stagnálás, illetve a gazdasági visszaesés helyzete felé közeledik; végül az EU országaiban is érezhető zavar van a gazdasági növekedés terén.

– A megalapozott magyar prognózis elkészítését megnehezíti az is, hogy az elmúlt évtized fő világgazdasági trendje – a globalizáció – tovább erősödik, miközben a közgazdák számára egyre világosabbá vált, hogy a globalizáció szupranacionális szabályozása elkerülhetetlen. Ez a vélemény akkor is domináns, ha a szabályozás módszereit illetően a tudósok, politikusok egymással vitatkoznak. A megoldásra váró problémát és a változásokat követő bizonytalanságot az is növeli, hogy meg sem fordul a vita résztvevőinek fejében, hogyan lehetne a globalizáció szabályozásához legitim, szupranacionális hatalmi struktúrát teremteni, tehát olyat, amelyet nem egy szuperhatalom erőszakol rá a világra, hanem amelyet a világ valamennyi érintett országainak polgárai elismernek.

– A világkereskedelem szempontjából vitathatatlanul fontos világgazdasági bizonytalanságok jelentős hatással vannak az utolsó években erőteljesen nyitottá váló magyar gazdaságra. Nem szabad azonban megfeledkezni a magyar belső gazdaság trendjében bekövetkezett változásokról sem. Magyarország gazdaságát az országot befolyása alatt tartó szovjethatalom összeomlása után ellentmondásos hatások érték. Egyrészt megnyílt a közép-kelet-európai régió számára az ígéretes út a világ fejlődésére jellemző liberális kapitalizmus felé. Másrészt – a KGST-országokat a világpiactól elzáró vasfüggöny felszámolása következtében, illetve a magyar és a szomszédos országok gazdaságának e váltásra való felkészültségének hiánya miatt – az egész régióban a jövedelmek rövid idő alatt 20–25 százalékkal visszaestek, ami az életszínvonal hosszabb időre elhúzódozó jelentős csökkenését is eredményezte.

Magyarországon ezen ellentmondásos és súlyos válságjelenségekkel kísért helyzetből 1995-ben elkezdődött a kilábalás. Az ország jövedelemtermelése (GDP) 1995 és 2000 között a világlátnál lényegesen gyorsabban növekedett. E javulásra három fontos sajátosság volt jellemző: egyrészt exportorientált növekedésre került sor, másrészt a növekedés motorja az ország gazdaságában a privatizálás során nagy szerepet szerzett külföldi multinacionális tőke volt; harmadrészt pedig az, hogy a megindult növekedés nem rontotta az egyensúlyi feltételeket, hanem erősítette a nagy áldozatokkal kiverekedett gazdasági stabilitást. Mindez egyértelműen reményt teremtett arra, hogy az ország gazdaságának jövedelemtermelése belátható időn belül túlhaladja a kádári korszak végén elért szintet, és lehetőséget teremt arra, hogy felszámolja a vezető ipari országoktól (USA-tól, Nyugat-Európától) az 1990-es évek elején megnövekedett elmaradásunk mértékét, és hamarosan megkezdődik a felzárkózás. Felzárkózásról azonban csak akkor lehet beszélni, ha a privatizáció során tulajdonossá váló – elsősorban kis- és középvállalatoknál nagy szerephez jutott, de nagyvállalatok egy részénél is meghatározó – hazai tőke a gazdasági átalakulást segítő jelentős beruházásokra válik képessé, és ha az így

kialakult felemelkedés lehetővé teszi a polgárok bér- és jövedelemszínvonalának is sikeres közelítését a Lajtától nyugatra eső régiókéhoz.

A valóságban azonban a 2000-ig felmutatott sikerek még messze nem megnyugtatóak, hiszen az ország az egy főre jutó jövedelemtermelésben (GDP) csak a rendszerváltás tizedik évében érte el azt a szintet, amellyel a Kádár-korszakban a társadalom elégedett volt. Nem is beszélve arról, hogy a polgárok jó érzése szempontjából meghatározó jóléti mutatók terén erre még nem is került sor, sőt a kádári rendszer által biztosított jóléti szintnél a társadalom rosszabb helyzetben élő egyharmada továbbra is igen jelentő mértékben elmarad. Ebben a vonatkozásban a foglalkoztatási szint alakulása meghatározó. A kádári korszakban 10 millió állampolgárból 5 millióan alkalmazottak voltak és számíthatnak biztos, bár a nyugati bérszínvonalnál alacsonyabb jövedelemre havonta. 2000-ben csak azt értük el, hogy a foglalkoztatottak száma 3,5 millióról közel 4 millióra emelkedett, tehát a biztos bérjövdelemre nem számítható polgárok létszáma továbbra is nagyságrendileg nagyobb volt, mint 10 évvel ezelőtt. Mindez azt eredményezte, hogy a rendszerváltás pillanatában az átalakulást nagy reménnyel figyelő polgárok értetlenül követték az elmúlt tíz év ellentmondásos eseményeit, aminek következtében nem kevesen vonzódtak és vonzódnak a populista politikai ígéretekhez.

A fenti kül- és belgazdasági bizonytalanságokat – a várható magyarországi helyzet szempontjából – a 2000-ben és 2001-ben bekövetkező gazdasági változások is fokozzák. A prognózist bizonytalanná tevő gazdasági változásokat egyszerűen az jellemzi, hogy az 1998-as választások előtt meghirdetett populista ígéretek, gazdasági csodákat (tíz év alatt az ország gazdasági teljesítménye megkétszereződik, az adók és társadalmi járulékok egyszeri radikális csökkentésére kerül sor a választások után; tömegesen új munkahelyet alakítanak ki, az átlagosnál is súlyosabb válsággal küzdő mezőgazdaság fellendülése megkezdődik; a társadalom többségének igényeit megközelíteni sem tudó egészségügy reformját sikeresen végrehajtják; az inflációt radikálisan csökkentik stb.) az Orbán-kormánynak a 2002. évi választási előkampányban előadott szövegekkel ellentétben nem sikerült teljesíteni.

A bizonytalanság problémáját a fentieknél jobban növeli az, hogy nem indokolatlan feltételezni, hogy az 1995 után stabilnak látszó növekedési pálya is veszélybe került. A belső bajok legjelentősebbike, hogy a Rákosi–Kádár rendszerben kialakult és a vasfüggöny feltételeivel számoló, tehát a liberalizált világban és globalizáció feltételei között hatékonyan nem használható kapacitások átalakítására a hazai kézben lévő magánvállalatok nem koncentrálnak megfelelően. A hazai beruházási kedv messze elmarad a követelményektől. Nem kevés olyan gazdasági vállalat van, amelynek mélyreható restaurálása elkerülhetetlennek látszik, de amelynek beruházásai az amortizációs szinttől is elmaradnak. Így nem lehet az exportorientált növekedés további követelményeinek megfelelni. A nehézségeket többek közt az okozta, hogy a kormány megtámadta az új magánnyugdíj-pénztárakat, azok megtakarításait visszaszorította, továbbá nem teljesítette a jövedelemkoncentráció csökkentésére vonatkozó adóreformokkal kapcsolatos ígéreteit, amit olyan beruházásösztönzési rendszerrel is ki kellett volna egészíteni, amelyet az akkori kormány a 90-es évek elején a nagytőkével rendelkező multinacionális vállalatoknak nyújtott. A nemzetközi bizonytalanság növekedésének időszakában fontos lett volna a monetáris szigor további fenntartása is. A közpénzek felhasználása terén kialakuló helyzet nemcsak azért elfogadhatatlan, mert a társadalom adóforintjainak felhasználását a kormány nagyrészt kivonta a köz, a parlament ellenőrzése alól, hanem azért is, mert ellenőrizhetetlen a finanszírozási rendszer, az állami garanciával történő hitelfelvétel minden bizonnyal a gazdasági stabilitást is veszélyeztetik. A kialakult helyzettel nincs összhangban az sem, hogy a gazdasági növekedést a kormány egy olyan Széchenyi-terv keretében kívánja ösztönözni, amely nem megfelelően szolgálja az exportorien-

tált gazdaságpolitikát, hanem a közpénzekkel ösztönzött belföldi kereslet növekedésére épít elsősorban. Az így kialakult importorientált gazdaságpolitika azzal a veszéllyel jár, hogy a 2001. második felében a megkezdődött növekedésiütem-csökkenés gazdasági visszaeséshez vezethet. A helyzetre az jellemző, hogy elsősorban nagy- és kisméretű vállalkozásokban az ipari termelés visszaesett, emellett a háztartások megtakarítási tranzakciói is csökkentek, az értéktőzsde helyzete labilissá vált, a BUX-index alakulása az inflációval sem tart lépést, az amúgy sem magas beruházási színvonal szerény mértékben visszaesett.

Fentieket összefoglalva megállapítható, hogy a gyengülő világpiaci konjunktúra és a hazai gazdaságpolitika együttesen nehezen kiszámítható helyzetet teremtett. A gazdaság stabil növekedési pályája azonban a kedvezőtlen kísérő jelenségek ellenére nem tört meg, remélhetőleg nem is fog megtörni. A világ konjunktúrájának lassulása érdekes módon nemcsak veszélyeket teremt, hanem rövid távon kedvező változásokat is hozott magával. Az utolsó napok híreiből megtudhattuk, hogy az export iránti kereslet növekedésének visszaesése még nem okoz közvetlenül kárt a külkereskedelmi mérlegben, mivel az amúgy is alacsony beruházási kedv csökkentése visszatartja az importszínvonalat. Remélhető az is, hogy a világkonjunktúra romlása nem lesz tartós. Kedvező helyzetben is azonban arra kell számítani, hogy a választások után megalakuló kormánynak a gazdaságpolitika terén nem kevés feladata lesz, ha az ország szekerét a lakosság által kívánt növekedési pályán akarja tartani.

A világgazdaság válsága és perspektívái 2002 kezdetén

FARKAS PÉTER

A világgazdaság jelenlegi, 50 éve legsúlyosabb recessziója sok illúziót megcáfolt. A cikk először a világgazdasági helyzet sajátosságait elemzi 2001 végén. Részletesebben foglalkozik az Egyesült Államokkal, mivel a világgazdaság várható folyamatait döntő mértékben határozza meg. A prognózisvariánsok között a katasztrófa, az elhúzódó recesszió és a gyorsabb élénkülés scenáriója szerepel. Valószínű, hogy a remélt, viszonylag gyors kilábalás esetén, még 2003-ban is mérsékelt lesz az általános növekedés. Több jel szerint a következő években a nemzetközi kereskedelem kevésbé lesz húzóerő, mint a 90-es években, előtérbe kerül a belső piacok szerepe. Végül az egyes kontinensek, régiók perspektíváiról esik szó.

Leszámolhatunk néhány illúzióval. A „technológiavezérelt új gazdaság” nem hozott válságok nélküli fejlődést. Az észak-amerikai dekonjunkció beköszöntével – sokak várakozásaival ellentétben – más régió, így az EU sem vette át a mozdony szerepét. A válság világméretű, minden kontinenst magával ragad. Az is bebizonyosodott, hogy még az információs technika és a folyamatszabályozás mai fejlettsége mellett is lehet jelentős túltermelés. Az autópárban, az acélpárban, vegyiparban, az IT szektorokban és más ágazatokban is. Nem beszélve a jövedelmezőséget rontó termelő és szolgáltató túlkapacitásokról, melyeket részben a felvásárlások és összeolvadások mentettek meg az elmúlt években. A termelő szféra profitrátája az Egyesült Államokban az 1995. évi 10 százalékos csúcstról fokozatosan 6 százalék alá csökkent. S közben a pénzügyi spekulációval ennek a többszörösét lehet zsebre tenni... A válság mögött továbbá ott domborodnak a világgazdaság korábbi feszültségei: például a kiegyensúlyozatlan nemzetközi kereskedelmi és fizetési mérlegek. Mindenekelőtt az, hogy az egész világ az USA konjunktúráját és tőzsdeindexeinek irreális fűtöttségét csak az utóbbi 5 évben 1500 milliárd dollárral támogatta.

A világgazdasági helyzet sajátosságai 2001 végén

A szeptember 11-i terrortámadás csak megerősítette a folyamatban lévő tendenciákat. A világgazdaság lassulása már 2000 második felében megkezdődött, 2001 első felében a fejlett országokban összességében megállt a gazdasági növekedés, a harmadik negyedévtől összesítve már visszaesés következett. Az OECD szerint a G7-ek GDP-je 2001 harmadik negyedévében összesítve 0,2 százalékkal csökkent.

Farkas Péter, az MTA Világgazdasági Kutatóintézet tudományos főmunkatársa.

A GDP negyedéves növekménye (A) és annak egy évre átszámított értéke (B) az öt legfontosabb fejlett országban (2000. I. né.–2001. III. né.)

%

	USA		Japán		Németország		Franciaország		Nagy-Britannia	
	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
2000. I. né.	0,6	4,2	2,4	2,4	1,0	2,9	0,7	3,6	0,4	3,0
2000. II. né.	1,4	5,2	0,1	1,0	1,2	4,3	0,7	3,5	0,8	3,3
2000. III. né.	0,3	4,4	-0,7	0,3	0,1	3,2	0,8	3,4	0,7	2,7
2000. IV. né.	0,5	2,8	0,6	2,5	0,2	2,5	0,8	3,1	0,5	2,4
2001. I. né.	0,3	2,5	0,1	0,2	0,4	1,8	0,4	4,8	0,6	2,7
2001. II. né.	0,1	1,2	-0,8	-0,7	0,0	0,6	0,3	2,3	0,4	2,3
2001. III. né.	-0,1	0,8	.	.	-0,1	.	.	.	0,6	2,2

Forrás: www.coe.ccip.fr, 2001. nov. 30., *The Economist*, 2001. nov. 24., 104. o.

A világgazdasági folyamatok szempontjából – most még egyértelműbben, mint korábban – az *Egyesült Államok tendenciái a meghatározóak*. Mint az 1. táblázat mutatja, az Egyesült Államok gazdasága az első negyedévben még 0,3 százalékkal (éves szinten 2,5 százalékkal) bővült, a második negyedévben csak 0,1 százalékkal (évre számítva 1,2 százalékkal), a harmadik negyedévben pedig a GDP már 0,1 százalékkal csökkent (ezzel az egyéves index 0,8 százalékra mérséklődött). A negyedik negyedévre 0,4 százalékos csökkenést prognosztizáltak, ami azt jelentené, hogy az USA gazdasági teljesítménye 2001 folyamán összesítve 0,1 százalékkal csökkent. A belső és külső feszültségek (negatív lakossági megtakarítási ráta, túlzott beruházási boom, túlfűtött tőzsdeindexek, növekvő külkereskedelmi és fizetési mérleghiány stb.) miatt az amerikai gazdaságvezetés a gazdaság lassítását, a kamatok emelését határozta el 2000 közepén. Akkor még reménykedtek a feszültségek levezetésében, a fokozatos lassítás (*soft landing*) lehetőségében, a recesszió elkerülésében. Ma már tudjuk, hogy az időközben alkalmazott jelentős gazdaságösztönző csomag ellenére ez nem volt lehetséges (*hard landing*).

A világgazdaság egyéb fontos térségei most szorosan követik az észak-amerikai tendenciát. *Japánban* 2000 végén – éves szinten – még 2,5 százalékos gazdasági növekedés mutatkozott, a rendelkezésünkre álló 2001. második negyedévi statisztika szerint már 0,7 százalékos volt a visszaesés. *Németország* gazdasági fejlődése már 2000 végén erőteljesen lassult, a folyó év második negyedévében pedig stagnált a gazdaság, a harmadikban valószínűleg csökkent. Az Európai Unióban *Franciaország*, *Olaszország* és *Nagy-Britannia* jobban tartotta magát. GDP-jük a harmadik negyedévben is emelkedett, éves szinten 2 százalékos körüli növekedést mutat. A negyedik negyedévi prognózisok – Nagy-Britannia talán kivétel – további lassulást tartalmaztak. Az *Európai Unió* összesített gazdasági teljesítménye 2001 első félévének végén még évi 1,7 százalékkal bővült, az egész folyó évre számítva azonban feltehetően ez már csak 1-1,5 százalék körül volt. Megemlítjük, hogy más fejlett országok növekedése is mérsékelte: Ausztrália, Kanada, Svájc ez évben várható gazdasági növekedése az előbbi országban 2, az utóbbi kettőben 1,5 százalék. (*The Economist*, 2001. nov. 24. 104. o.)

Fontosabb feltörekvő országok GDP-jének és ipari termelésének növekedése 2001-ben

	2000 GDP %	A GDP éves növekedése		Ipari termelés éves növekedése	
		%	n.év, ill. hónap, amelyre az adat vonatkozik	%	n.év, ill. hónap, amelyre az adat vonatkozik
<i>Ázsia</i>					
Kína	8,0	7,0	III.	8,8	október
Hongkong	10,5	0,5	II.	-0,1	II.
India	6,0	4,4	II.	1,6	szeptember
Indonézia	4,8	3,5	III.	7,5	I.
Malajzia	8,3	0,5	II.	-9,7	szeptember
Fülöp-szigetek	4,0	3,3	II.	7,8	augusztus
Szingapúr	9,9	-5,6	III.	-22,3	szeptember
Dél-Korea	8,8	1,8	III.	5,1	szeptember
Tajvan	6,0	-4,2	III.	-6,7	október
Thaiföld	4,4	1,9	II.	-1,8	szeptember
<i>Latin-Amerika</i>					
Argentína	-0,5	-0,5	II.	-7,9	október
Brazília	4,5	0,8	II.	-1,9	szeptember
Chile	5,4	3,4	II.	0,1	szeptember
Mexikó	6,9	-1,6	III.	-5,4	szeptember
Peru	3,1	2,3	szeptember	-3,3	augusztus
Venezuela	3,2	2,9	II.	3,2	augusztus
<i>Afrika és Közel-Kelet</i>					
Izrael	6,2	-2,7	III.	-10,5	augusztus
Dél-Afrika	3,1	2,5	II.	0,5	szeptember
Törökország	7,5	-9,3	II.	-9,2	szeptember
<i>Kelet-Európa</i>					
Csehország	2,9	3,9	II.	1,1	szeptember
Magyarország	5,2	4,0	II.	-4,4	szeptember
Lengyelország	4,1	0,9	II.	1,4	október
Oroszország	8,3	5,1	II.	5,1	október

Forrás: *The Economist*, 2001. november 24., 106. o. és IMF World Economic Outlook 2001. október, 196–206. o.

A fontosabb feltörekvő és fejlődő országok gazdasági növekedése is lassult, illetve negatív lett. Mint a 2. táblázatban jól látható, Ázsiában Kína, India, Indonézia és a Fülöp-szigetek dinamikája egyelőre kevésbé esett vissza (Kínában nagy állami ösztönző csomagot is bevetettek). Az újonnan iparosodásban élenjáró országok (Dél-Korea, Szingapúr, Tajvan és a statisztikailag még számon tartott Hongkong), valamint a jelentős információs technológiai iparral rendelkező második hullámos országok (Malajzia, Thaiföld) azonban 1998 után 2001-ben megint mély gazdasági recesszióba kerültek. Tajvan és Szingapúr GDP-je több százalékkal csökken a folyó évben, a többi említett

országban 0–2 százalékos éves növekedés várható, a megszokott 6-8 százalék helyett. *Latin-Amerika* három legmeghatározóbb országa közül Brazília növekedése lényegében leállt, Mexikóé és Argentínáé negatív lett. A kontinens helyzetét a világgpiaci kereslet, elsősorban az Egyesült Államok vásárlásainak visszaesése mellett érzékenyen érinti az Argentínában kibontakozott fizetési válság. A kontinens többi országában is jelentősen visszaesett a növekedés üteme. A 2. táblázatban a *Közel-Keletnél* szereplő Törökország rendkívül súlyos termelési és fizetési válsága hívja fel magára a legtöbb figyelmet – a GDP-je közel 10 százalékkal (!) csökkent, de Izrael is jelentős visszaeséssel (–3 százalék) néz szembe. Az olajtermelő országok jó első félév után, az olajár esése következtében és a termelési OPEC-kvóták csökkenése miatt, ugyancsak gazdasági gondokkal találkozottak. A Szaharától délre elterülő *Afrikát* tekintve a prognózisek – mint gyakran máskor is – valószínűleg túl optimisták, 3 százalékos összesített növekedést vártak. *Kelet-Közép-Európa* államai közül csak Lengyelország dinamikája csökkent jelentős mértékben (1 százalékra), de a lassulás e térség többi országát sem kerülte el. A régió évi átlagos növekedési üteme 3,5-4 százalék körül volt, ezzel – igaz, alacsony bázison – Földünk legdinamikusabb térsége 2001-ben.

A jelenlegi válságzakasznak több olyan *sajátosságát* kell kiemelni, amely az elkövetkező időszakban várható tendenciákra is kihatással van.

Az *első* ilyen fontos jellemző az a tény, hogy *jelenleg a depressziós konjunktúrahullámok világméretű összefonódása erőteljesebb, mint korábban volt.* A konjunktúratendenciák a legfontosabb fejlett és fejlődő térségekben korábban is összefonódtak, de esetenként egy-két éves eltolódással. Az elmúlt 30 év folyamán a legerősebb együttmozgás az 1974–75-ös recesszió és az 1986-os lassulás idején volt, bár a fejlődő országok fejlettebb csoportjainak gazdasági növekedése ezekben az időszakokban viszonylag kevésbé esett vissza. Az 1978–1982-es évek és az 1990–1992-es évek válságperiódusaiiban hektikusabbak voltak a mozgások. Figyelemre méltó, hogy a kilencvenes években, az évtized elején, majd az 1995-ös lassuláskor az Egyesült Államok dekonjunkturális mozgását kicsit késve, később a fellendülését még nagyobb eltolódással, 1-2 év múltán követték egyes fejlett országok. Sajátos volt Japán mozgása a kilencvenes években. Miközben folyamatosan válságjelenségekkel küszködött, gazdasági hullámozása részben önállósodott.

Az IMF egyik friss kutatása számszerűsítve is igazolja, hogy *az egyes országok konjunktúramozgása sok más tényező között legközvetlenebbül az Egyesült Államok gazdasági helyzetétől függ.* A világ legtöbb országát felölelő regressziós számítás szerint a fejlődő országok csoportja esetén a második helyen álló beruházásokhoz képest 4-5-ször szorosabb az összefüggés az USA egy főre eső GDP-jének növekedése és az országok gazdasági növekedése között. Ugyanez a fejlett országok esetében „csak” 3-4-szeres. E kapcsolat erősségét kifejező regressziós koefficiens értéke a legtöbb esetben az 1-et közelíti, tehát rendkívül szoros az összefüggés, és mint a tanulmány kimutatja, az utóbbi két évtizedben vált sokkal szorosabbá. Az Európai Unió és a többi ország között is elég szoros a növekedési ütemek korrelációja, Japánnal azonban – nem meglepő – gyenge. (*Arora – Vamvakidis, 2001.*)¹

Ki kell emelni, hogy a fejlődő országok gazdasági növekedése a fejlettek 1995–1996-os lassulását követően évről évre mérséklődött, ami – megítélésem szerint – a már akkor megvolt világméretű felesleges kapacitásokkal, és ennek következtében importkeresletük 1996–97. évi mérséklődésével, egyben a külkereskedelmi árak visszaesésével

¹ Ugyanezt a tendenciát egyszerű korrelációs számításokkal bizonyítja az IMF legfrissebb világgazdasági jelentése. Lásd: *World Development Report, 2001, 81. o.*

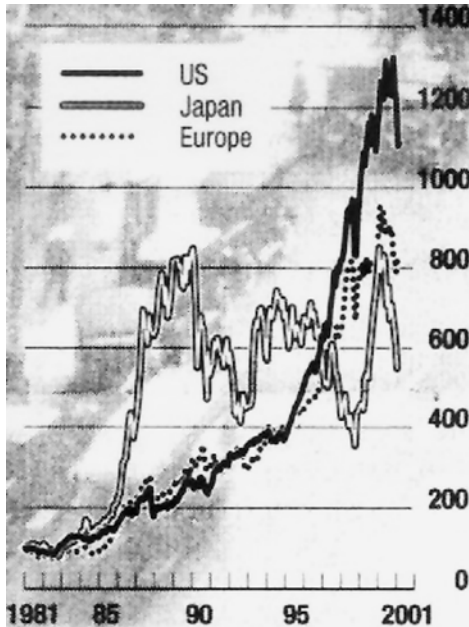
volt kapcsolatban. Az 1998–99-es ázsiai, orosz és latin-amerikai pénzügyi válságok háttérében az exportbevételek elmaradását is látni kell. Ilyen értelemben a félperifériák válsághelyzete, beleértve a helyi tőzsdék mélyrepülését, az onnan a fejlettek értékpiaconra átmenekített tőkéket, sokat levezetett a világgazdaság akkori feszültségeiből, és hozzájárult az iparilag legfejlettebb országok konjunktúraciklusának szokatlan meghosszabbodásához. Az ázsiai iparosodók 1999-től, a többi fejlődő térség csak 2000-ben tért ideiglenesen magához. Ideiglenesen, mivel a centrumországok, elsősorban az Egyesült Államok importkeresletének mérséklődésére azonnal jelentős gazdasági visszaeséssel reagáltak. Pontosabban arról van szó, hogy a világméretű termelő hálózatokkal rendelkező transznacionális társaságok – elsősorban az információs és távközlési üzemeikben, de más ágazatokban is – visszafogták a termelést, a nemzetközi szállításaikat a saját leányvállalataik és egymás között, és kevesebb inputot használtak fel a feltörekvő piacokon. Az újonnan iparosodó országok nemzeti tulajdonú elektronikai cégei is bajban vannak. Mindennek következtében azon feltörekvő országok vannak most a legrosszabb helyzetben, amelyekben a legjelentősebb az elektronikai ipar súlya. Ezekről a továbbiakban még részletesebben is szó esik.

Második jellemzőként említhetjük, hogy ez a mechanizmus, tehát a transznacionális társaságok világméretű termelő hálózata és a hálózati elemeinek sokrétű és sokirányú kapcsolata, a hálózaton belüli kereslet (adott esetben importkereslet) nemcsak a fejlődő és főleg a feltörekvő országok, hanem a fejlett térségek gazdasági növekedési ütemeinek közelítését, harmonizálódását is segíti, mégpedig erősebben, mint korábban. A kilencvenes években hatalmas méreteket öltött nemzetközi vállalatfelvásárlások és összeolvadások tendenciálisan a konjunktúraciklusok egységesedése irányában hatnak.

Mindez azonban csak az alapirány. Esetenként a folyamatoknak más lehet a dinamikája. Japán nagyobb „önmozgása” saját belső gazdasági-társadalmi nehézségei mellett nyilván azzal is kapcsolatban van, hogy sajátos modellje miatt óriásvállalatai eddig kevésbé épültek be a transznacionális kereszttulajdonosi-összefonódási hálózatába. Érdekes ebből a szempontból, ami Ázsiában történt 1997–1998-ban. Pontosabban mindez Thaiföldön kezdődött, 1997 második negyedében. Az importbevétel csökkenése kisebb vállalatok és bankok tönkremeneteléhez vezetett, ami felszínre hozta a gazdaság és főleg a bankszektor sebezhetőségét. Ekkor egy új tényező lépett be: a pénzügyi spekuláció. A külföldi tőkebefektetők, pénzügyi alapok egyrészt a helyi pénz, a bhat ellen kezdtek spekulálni, másrészt vad menekülésbe kezdtek, ami a tőzsdeindex gyors esését, a tőke további menekítését okozta. Mindez gyorsan áterjedt a térség más országaira, sőt, októberre a fejlett országok börzéi is megingtak. A gyors beavatkozás, az anticiklikus gazdaságpolitika (*policy mix*) és bizonyára részben az ázsiai termelés csökkenése, az onnan menekített tőke befektetése a centrumok tőzsdéibe – mindezek folytán a fejlettek könnyebben vészelték át a nehéz helyzetet, minimális gazdasági lassulással. Mindez összességében hozzájárult a fejlettek konjunktúraciklusának meghosszabbításához.

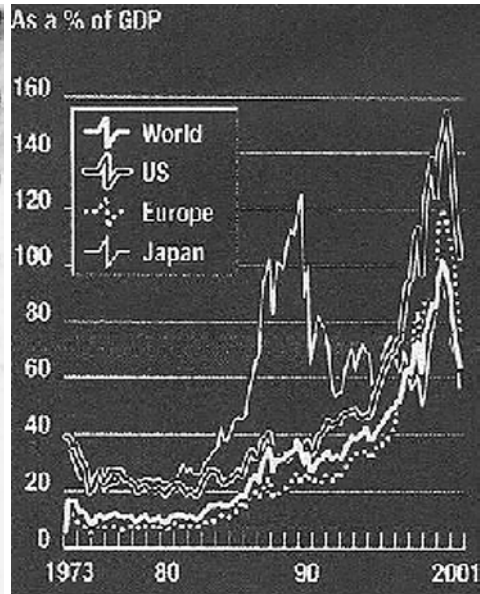
A harmadik tényező tehát, amely a világgazdasági alapfolyamatokat jelentős mértékben befolyásolja, a *nemzetközi pénzügyi rendszer*. A pénzügyi luftballon, amely a korlátlan és sokszor kiszámíthatatlan nemzetközi spekuláció terepe lett, s jelentősen növelte a világgazdasági folyamatok rizikóját. Egy-két aktuális megjegyzés ezzel kapcsolatosan ide kívánczok. Tekintsünk rá az alábbi ábrákra!

**A tőzsdeindexek alakulása
a fejlett térségekben
(1981 = 100)**



Forrás: Financial Times, 2001. jan 6–7., szept. 19.

**A tőzsdei kapitalizáció aránya
a GDP-hez viszonyítva
(1973–2001, %)**



Forrás: Financial Times, 2001. jan. 6–7., szept. 19.,
www.consensus-economics.com

Mindenekelőtt alá kell húzni, hogy a tőzsdeindexek 2000–2001. évi megtorpanása nem csökkentette lényegesen a pénzügyi szféra „túlfejlettségét”. Az 1a ábrán látható, hogy még a 80-as évek végétől stagnáló, inkább visszaeső japán index is 6-8-szoros szinten van a 80-as évek elejéhez képest, ami nyilvánvalóan meghaladja a reálgazdaság finanszírozási szükségleteit. S az amerikai tőzsde még ennek is a kétszeresét kitevő magasságokba hágott!

Az 1b ábra ezzel kapcsolatban azt is bemutatja, hogy a tőzsdei kapitalizáció értéke a 80-as évek elején a világ GDP-jének 10 százalékát tette ki, 1999-ben már egyenértékű volt vele, majd fokozatosan, a 2001. szeptember 11-i terrortámadást követően gyorsabban, 60 százalékra esett. Az elmúlt hónapokban ez az index újra kissé emelkedett. Még érdekesebbek az USA arányai, ahol a kapitalizáció 20-ról 160 százalékra nőtt, és napjainkban kb. 140-150 százalékot tesz ki. Tudni kell, hogy az 1929-es válság előtt a New York-i tőzsdeindex három év alatt megháromszorozódott, és a kapitalizáció a GDP 80 százalékát érte el. A 80 százalékos arányt legközelebb az 1990-es évek második felében lépte túl, ráadásul ezt megduplázta.² Tehát az ellenőrizetlen értékpapír-kibocsátásokkal

² A tőzsdeindex csak barométerként mutatja a világban forgó likvid eszközök mennyiségét és jövedelmi tendenciáit. Például a rövid lejáratú nemzetközi pénzügyi eszközök állománya a nemzetközi éves áruforgalom 3,5-4-szeresét teszi ki, és ezek akár naponta többször befektetésre kerülhetnek. A nemzetközi valutaspekulációkban részt vevő eszközök értéke napi 1,8-1,9 ezer milliárd dollár, ami az éves nemzetközi áruforgalom harmada. (Lásd e témáról: Farkas, 1997.)

és spekulációval, sőt a recessziós félelmek idején állami likviditásteremtéssel felfújta pénzügyi luftballon továbbra is gyúeleggyel telített.

Ismeretes továbbá a tőzsdei folyamatok világméretű összefonódottsága. Az információtechnológiai papírok együttes mennyibemenetele és pokolra járása a különböző térségekben. Az ázsiai és a latin-amerikai indexek azonban dinamikájukban lemaradtak. A nem technológiaintenzív ágazatok tőzsdeindexei pedig – holott ezeken is a fejlett országok nagy befektetési alapjai a legjelentősebb szereplők – stagnáltak ezeken a kontinenseken a kilencvenes években. Az összefonódottság nem járt együtt mechanikusan az együttmozgással. Hogy miért nem, arról már a fentiekben szó volt az ázsiai válság kapcsán.

A nemzetközi pénzügyi kapcsolatok hálója és főleg a hatalmas adósság instabil és kiszolgáltatott helyzetben tartja a fejlődő és felemelkedő országokat. Gondoljunk Argentínára, melynek helyzete az elmúlt évben kezdődött fizetési válság után mára annak ellenére sem rendeződött, hogy már 45 milliárdos mentőcsomagot szerveztek a 135 milliárd dollárnyi adósságára. Konkrétan lehet azt állítani, hogy ebben közrejátszik a nem megfelelő gazdaságpolitika vagy a szövetségi államainak ellenállása. Valójában azonban az 1994. évi mexikói válság óta nyilvánvalóvá vált, hogy a jelenlegi világgazdasági struktúrában a félperifériás-perifériás országokban a nemzetközi és belső strukturális és gazdaságpolitika okokkal összefüggő és a spekuláció által is gerjesztett pénzügyi válságok elkerülhetetlenek, ismétlődnek, országonként is egyre súlyosabb tízmilliárdokat felemésztve. 1998-ban Ázsiában közel 150 milliárd dollárra volt szükség a pénzügyi rendszer lyukainak betöméséhez, praktikusán elsőrendű célként a hitelezők, másodrendű célként a hitelezettek – feltételelességekhez kötött – megmentéséhez. Az argentin válság a csökkenő átlagos világpiaci kamatszintek ellenére – Törökország finanszírozási nehézségeivel együtt – viszonylag drágítja a refinanszírozási és költségkibocsátási feltételeket, ami a csökkenő exportbevételek mellett nem csupán az amerikai kontinens feltörekvő és legszegényebb országainak okoz újabb nehézséget és bizonytalanságot. A nemzetközi pénzügyi körök most abban bíznak, hogy Argentína vagy Törökország fizetéseképtelensége a mai bizonytalan világgazdasági helyzet ellenére sem lesz súlyosan tovagyrúzó hatású, mert új módon, új eszközökkel izolálják.

A jelenlegi válságszakasz sajátosságai között végül, de egyáltalán nem utolsósorban ki kell emelni, hogy a termelés és szolgáltatások strukturális problémái sokkal jobban előtérben vannak, mint bármikor a recessziók során a II. világháború óta. 2001-re nyilvánvalóvá lett, hogy sok iparágban – a fejlett információs technológia alkalmazása ellenére – jelentős a túltermelés, a készletek felduzzadtak. Még inkább világossá vált, hogy hatalmas felesleges kapacitások jöttek létre az iparban és a szolgáltatásokban. Ez utóbbit már a 98-as válság idejétől sejteni-tudni lehetett, amikor sok ázsiai nagyvállalat helyzete megingott, és a centrumok, elsősorban az Egyesült Államok transznacionális vállalatai tulajdonszerzési offenzívát indítottak Japántól Dél-Koreáig.

A felesleges kapacitások kialakulása természetes ciklikus folyamat a kapitalizmusban, s a konkurenciaharcra függ össze. Extenzíven (a meglévő technika jobb kihasználásával) és intenzíven (új technika bevezetésével, munkaerőt, pontosabban munkabért megtakarító módon) bővítik a termelést mindaddig, amíg az megfelelő kereslet mellett megfelelő profittal kecsesget. Csak utólag derül azonban ki, hogy eladható-e az áru. S addig beruháznak, a termelést az olcsóbb bérű országokba telepítik át, új, alapjában véve azonos szükségletet kielégítő terméket dobnak piacra stb. Az információs technika elvileg csökkentheti a túlkínálatot és a túlkapacitások létrejöttét. A kilencvenes években azonban olyan folyamatok is zajlottak, amelyek fokozták a túlfelhalmozás, túlbefektetés lehetőségét. A hosszú sorból a következők tűnnek a legfontosabbnak:

- a speciális tényezők által meghosszabbított konjunktúraciklus;
- a nemzetközi méretekben is folytatott vállalatfelvásárlások és -összeolvadások;

- a korábbi korszakoknál permanensebbé vált intenzív fejlődés, azaz a technikai-technológiai verseny éleződése az egyes ágazatok nagy transznacionális társaságai között;
- az 1995-től újra csökkenő profitok ellenére a finanszírozás megoldhatósága (konglomerátumon belüli szabad tőkék felhasználása, vállalati eladósodás fokozódása, alacsony kamatok stb.);
- a vállalati konglomerátumok méretének növekedésével az alacsonyabb profitok és kihasználatlan kapacitások elviselése, vagyis az, hogy a nagyobb profittömeggel és alacsonyabb profitrátával is megelégedtek.

3. táblázat

Az ipari termelés alakulása havonta az öt legfontosabb fejlett országban
(A: havi változás, B: éves változás) %

	USA		Japán		Németország		Franciaország		Nagy-Britannia	
	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
2000. július	-0,1	6,3	-0,5	5,9	2,7	8,0	1,4	4,2	-0,2	1,4
2000. augusztus	0,6	6,4	2,9	6,8	0,6	7,0	0,0	4,2	0,6	1,6
2000. szeptember	0,3	6,5	-3,0	4,2	-0,1	7,8	-0,2	3,1	-0,1	1,4
2000. október	-0,1	5,5	1,3	5,6	-0,5	6,2	0,7	2,9	0,2	1,7
2000. november	-0,5	4,4	-0,2	3,9	0,0	6,3	0,5	2,8	0,3	1,5
2000. december	-1,0	2,8	1,3	5,2	0,9	7,2	0,2	3,8	0,3	2,6
2001. január	-0,8	1,4	-4,4	0,8	1,2	8,8	-0,5	3,4	-1,1	1,8
2001. február	-0,4	0,6	1,1	1,9	0,2	7,0	0,4	2,9	0,2	1,9
2001. március	-0,5	-0,8	-2,2	-1,6	-1,5	4,6	-0,1	2,5	-0,2	0,9
2001. április	-0,3	-1,7	-2,0	-4,2	-1,3	1,6	-0,7	1,5	-1,2	0,0
2001. május	-0,3	-2,6	-1,1	-5,2	0,0	0,2	0,3	1,3	-1,2	-2,2
2001. június	-1,2	-4,1	-0,9	-7,6	0,5	2,6	0,3	2,3	0,3	-2,2
2001. július	0,2	-3,9	-3,0	-9,9	-1,7	-1,8	0,3	1,3	-0,8	-2,8
2001. augusztus	-0,6	-5,0	0,8	-11,7	2,4	-0,1	0,0	1,3	1,2	-2,2
2001. szeptember	-1,1	-6,3	-2,9	-11,6	-2,1	-2,1	-1,0	0,4	-1,6	-3,7
2001. október	-1,2	-7,3	-0,2	-13,0						

Forrás: mint 1. táblázat.

Tény, ami tény, 2001 elején úgy kezdtek el csökkenni az autóeladások – elsősorban az Egyesült Államokban –, hogy a 60 milliós világkapacitás évek óta csak 75 százalékban volt kihasználva. 2001-ben Földünkön 720 millió tonna körüli az acélkereslet és 835 millió tonna a termelés. Súlyos túltermelési válságban van a teljesen irreális technológiaintenzív tőzsdeindex-szárnyalás által is felfűtött információs és távközlési berendezéseket gyártó ipar. 2002-ben 20-30 százalékkal lesz kevesebb a termelése, mint a már csökkent 2001. évi. Minden bizonnyal a gyártók egész sora megy tönkre, illetve sok termelőüzemet zárnak be. A beruházások visszaesése kapcsán 30-40 százalékkal csökken a termelő berendezéseket gyártó gépipar megrendelés-állománya az Egyesült Államokban. Bajban vannak a kevésbé hatékony vegyipari vállalatok a kereslet és az árak csökkenése miatt. Már a szeptember 11-i terrortámadás előtt egy-két évvel körvonalazódott, hogy a légi közlekedés több óriása pénzügyi nehézségekkel, felesleges szállító kapacitásokkal küszködik. A támadás csak az utolsó csepp volt a pohárban ahhoz, hogy több nagyhírű cég végleg csődöt jelentsen. A turisztaszolgáltatások nehézségei, a szállodák kihasználtságának világméretű csökkenése már közvetlenebb kapcsolatban

van a merényletekkel és a háborús hangulattal, de a recesszió is csökkenti az igényeket. Ugyancsak tudni lehet egy ideje, hogy a hipermarket-hálózatok egy része nehézségekkel küzd elsősorban az Egyesült Államokban (annak ellenére, hogy az információs technológia éppen a kereskedelemben növelte legerősebben a termelékenységet a 90-es években). A közlekedés igényeinek csökkenése, valamint az ipari recesszió visszavetette a szénhidrogének és a nyersanyagok keresletét, árát, ami sok gyengébben fejlett országnak okoz nehézséget.

Az ipar termelési-jövedelmezőségi gondjai az ipari statisztikákban nyomon követhetők (lásd a 3. táblázatot). Az Egyesült Államok ipari termelésének növekedési üteme már 2000 októberétől határozottan visszaesett, a többi fontos ipari országé ezt 2-5 hónappal követte. Az USA ipari kibocsátása 2001 februárjától már csökkent, s októberben – éves szintre átszámítva – már 7 százalékos volt az ipari termelés csökkenése. Ugyancsak 2001 októberében Japánban 13 százalékkal (!) volt kevesebb az ipari kibocsátás, mint egy évvel korábban. Az európai ipar jobban tartotta magát. Szeptemberi, illetve októberi adatok szerint Németországban 2, Franciaországban 1, Nagy-Britanniában 4 százalékos volt az ipar visszaesése.

Ugyancsak ipari visszaesést eredményezett a világméretű ipari dekonjunkció a fel-törekvő és fejlődő országok többségében (lásd a 2. táblázatot). 2001. augusztusi-októberi adatok szerint a legsúlyosabb ipari válság a mikroelektronikai iparban legérdekeltebb országokban következett be. Éves szinten 22 százalékkal csökkent a kibocsátás Szingapúrban, 10 százalékkal Malajziában, 7 százalékkal Tajvanon. Súlyos a visszaesés továbbá Argentínában (–8 százalék), Törökországban (–8 százalék), Izraelben (–11 százalék), Mexikóban (–5 százalék). Sok országban lényegében stagnált vagy némileg csökkent az ipari kibocsátás Indiától és Thaiföldtől Dél-Afrikán keresztül Brazíliáig, Peruiig, Chiléig. A szokásos két számjegyű ipari bővülés egy számjegyűvé csökkent Kínában (9 százalék), Dél-Koreában (5 százalék). Kelet-Közép-Európa statisztikában szereplő országaiban az előző évi ugyancsak két számjegyű ipari fellendülést több országban stagnáláshoz közeli állapot követte.³

Nagyon röviden foglalkozni kell még a makroegyensúlyi kérdésekkel és a szociális következményekkel.

A 2000. évi fellendülés nyomán megemelkedett energiaárak és részben az élelmiszerek drágulása kisebb inflációs nyomást okozott a fejlett országokban, és drágította a kisebb országok inputját is. Ez a folyamat 2001 közepére ellentétesre fordult. Az Egyesült Államokban az árindex a júniusi 3,4 százalékról októberre 2 százalékra, Németországban 3,1 százalékról ugyancsak 2 százalékra csökkent. Mérsékeltebb volt az árindex esése a többi jelentősebb fejlett országban. (Japánban már két éve folyamatosan esnek az árak.) A kereslet visszaesésével az energiahordozók árai jelentősen csökkentek, az élelmiszerárak is rendeződtek, sőt, általános világpiaci áresés kezdődött, ami kiterjed a feldolgozóipari termékekre és a nyerstermékekre egyaránt. Most nem az infláció a veszély, hanem az, hogy a dekonjunkcióhoz kapcsoltan megjelent és tovább erősödhet a defláció. Az, hogy a csökkenő árak nyomás alá helyezik a profitokat. Bekövetkezhet az árak, a nyereség és a termelés egyidejű esése, ami egymást erősítő negatív spirállá alakulhat.

Fontos kérdés a kereskedelmi és nemzetközi fizetési mérlegek alakulása. Az Egyesült Államok aggodalomra okot adó, hatalmas kereskedelmi mérleghiánya az utóbbi három évben megduplázódott (évi 430-440 milliárd dollárra nőtt). A hiány növekedése a jelenlegi gazdasági recesszió körülményei között azonban megállt, az utóbbi hónapok-

³ Bár a táblázatban Magyarország szeptemberi adata –4,4 százalék, a hazai statisztika szerint éves szinten 4,1 százalék volt az ipar bővülése.

ban némileg csökkent az importtöbblete. Japán hagyományos exporttöbblete ugyanakkor rohamosan csökkent, 2000 közepétől számítva 2001 októberéig közel a felére (kb. 60 milliárd dollárra). Franciaország kisebb mérlegtöbblete negatívba fordult, Németország az elmúlt egy évben még növelni is tudta exporttöbbletét (szeptemberi adat szerint 66 milliárd dollárra, azaz „lehagyta” Japánt). Nagy-Britannia, melynek gazdasági folyamatai gyakran jobban hasonlítanak az Egyesült Államokéra, mint EU-beli társaiéra, ugyancsak duplájára növelte behozatali többletét az elmúlt években (közel 50 milliárd dollárra), ami nettó forrásbevonást jelent, és részben megmagyarázza az Európán belül viszonylag jó gazdasági növekedését. (Lásd a 4. táblázatot)

4. táblázat

A kereskedelmi és a folyó fizetési mérleg, valamint az állami költségvetés helyzete az öt fontosabb fejlett országban és egyes feltörekvő országokban

	Kereskedelmi ^a mérleg 12 óra md \$	Folyó fizetési mérleg		Költségvetés a GDP %-ában 2001	
		utolsó 12 hónap milliárd \$	A GDP %-ában		
			2001		2002
USA	-444,5 szept.	-449,9 II. né.	-4,1	-3,9	2,1
Japán	77,5 szept.	89,4 szept.	2,0	1,8	-6,3
Németország	66,2 szept.	-11,6 szept.	-1,1	-0,7	-1,7
Franciaország	-0,8 szept.	21,8 szept.	1,5	1,6	-0,5
Nagy-Britannia	-47,1 szept.	-19,2 II. né.	-1,9	-2,3	1,2
Euróövezet			-0,3	-0,1	
Kína	18,6 okt.	20,5 2000			
Hongkong	12,3 szept.	8,2 II. né.			
India	-6,1 szept.	-0,9 II. né.			
Malajzia	15,4 szept.	7,5 II. né.			
Szingapúr	4,2 okt.	22,6 II. né.			
Dél-Korea	11,1 okt.	11,1 szept.			
Argentína	4,1 szept.	-8,4 II. né.			
Brazília	0,7 okt.	-26,3 II. né.			
Mexikó	-9,3 szept.	-17,5 II. né.			
Izrael	-7,1 okt.	-1,4 II. né.			
Dél-Afrika	4,6 szept.	0,4 II. né.			
Törökország	-17,1 aug.	-1,2 aug.			
Csehország	-3,3 szept.	-2,7 II. né.			
Magyarország	-2,1 okt.	-1,1 szept.			
Lengyelország	-9,6 szept.	-6,0 szept.			
Oroszország	56,7 szept.	44,6 II. né.			

Forrás: The Economist, 2001. november 24. 105. és 106. o.

Itt kell megemlíteni, hogy a nemzetközi kereskedelem 2000 novemberében, éves szintre átszámítva, még 15 százalékos bővülést mutatott, majd fokozatosan vesztett a

tempójából. 2001 augusztusa óta már csökken a kereslet és a nemzetközi forgalom. (COE, 2001). A WTO 2001-re a nemzetközi kereskedelem csupán 2 százalékos volumenbővülését valószínűsítette, de ehhez is hozzátette, hogy ez a szeptemberi terrortámadás után túl optimistának bizonyulhat. (WTO, 2001, 18. o.)

A 4. táblázat mutatja a folyó fizetési mérlegek alakulását is. Az USA fizetési mérleghiánya és Japán mérlegtöbblete a kereskedelmi mérlegük állapotát követi. Németország esetében azonban a jelentős exporttöbblet ellenére 12 milliárd dolláros hiánnyal zárul a folyó fizetési mérleg, Franciaországban pedig éppen fordítva, a kereskedelmi mérleghiány ellenére 22 milliárdos a fizetési többlet. Nagy-Britanniát is nettó pénzügyi forrásbevonás jellemzi (19 milliárd dollár).

A táblázatban szereplő felemelkedő ázsiai országok kereskedelmi és fizetési mérlegét – a gazdasági visszaesés ellenére és India kivételével – jelentős többletek jellemzik. A térség összesített fizetési mérlegtöbblete (Japán nélkül) éves szinten 100 milliárd dollár, ami azt jelenti, hogy ezek az országok viszonylag nagy szerepet játszanak a fizetési mérleghiánnyal rendelkező országok finanszírozásában.⁴ Latin-Amerika éppen ellenkezőleg, a jelenlegi szakaszban közel hasonló nagyságrendű tőkét von be egy év alatt. Közép-Kelet-Európa kisebb országainak kereskedelmi és fizetési mérlege immár hagyományosan hiánnyal zárul, de eddig csak Lengyelország esetében ért el ez olyan szintet, hogy – a gazdasági lassulással is összefüggésben – a finanszírozhatóság komolyabb kérdésként merült fel. Oroszország hosszú évek óta produkált jelentős (57, illetve 45 milliárdos) többlete mögött részben az adósságtörlesztést, részben a tőkekimenekítést kell látni.

Végül szólni kell arról, hogy a *munkanélküliség*, mint minden kifejezett recesszió idején, gyorsan emelkedik a fejlett országokban 2001 közepe óta. Az USA-ban az év eleje óta 4 százalékról 5,4 százalékra emelkedett, s úgy becsülik, hogy a következő évben akár 7 százalékra is nőhet. (Az év utolsó hónapjaiban hetente közel félmillióval nőtt a regisztrált munkanélküliek száma). A vállalati racionalizálások szempontjából elkerülhetetlen létszámleépítés ilyen drasztikus üteme alaposan visszaüt az összkereslet csökkenésének formájában. A munkavállalók nehezedő helyzete miatt már láthatóan erősödően van a szakszervezetek hangja, amelyek piacvédelmet, protekcionizmust is követelnek. Ez esetenként – mint például most az amerikai acélipar esetében – a vállalközi lobbik törekvéseivel találkozhat. Japánban 50 év óta nem látott, 5,4 százalékot ért el a hivatalos munkanélküliségi ráta. Németországban, Franciaországban, Nagy-Britanniában az elmúlt évek lassú csökkenő tendenciája megtört és lassú emelkedés kezdődött (októberben, az országok sorrendjében 9,5, 9,2, 3,2 százalék volt).

Az ázsiai mikroelektronikai és információtechnológia gépgyártó ágazatokban, de egyre inkább más iparágakban is, gyorsan csökkent a termelés, sokan utcára kerültek, bár ez a tendencia az év végén mérséklődött. Az elmúlt évek tapasztalata az, hogy a gazdasági nehézségek időszakában erőteljes munkámegmozdulások söpörtek végig Ázsián Dél-Koreától, Indonézián át a Fülöp-szigetekig. Ebben a térségben is erősödnek az antiglobalizációs civilmozgalomok.

A következőkben nézzük meg közelebbről a várható világgazdasági tendenciákat!

A világgazdasági fejlődést középtávon meghatározó tényezők

Nem túlzás, nem a valóság leegyszerűsítése, hogy a következő évek várható világgazdasági folyamatait az Egyesült Államok helyzete fogja döntő mértékben meghatározni.

⁴ A tőkekihelyezéstük forrása mindenekelőtt az exporttöbblet, de a térségbe áramló portfólióitőke egy része is tovább kihelyezésre kerül.

ni. Az elmúlt években például a gazdaságok legfontosabb dinamizáló tényezője a külkereskedelem volt. Márpedig a nemzetközi kereskedelem növekményének kétharmadát az USA adta az elmúlt években. Persze például Japán permanens válsága szempontjából fontos lesz a helyi gazdasági folyamatok iránya, a gazdaságpolitika sikeressége. Utóbbi bizonyos mértékig visszahat a globális folyamatokra is. Az Egyesült Államok súlya és szerepe azonban annyira meghatározó, hogy nem követünk el nagy hibát, ha itt és most elsősorban az USA helyzetére és fejlődési alternatíváira koncentrálnak – természetesen világgazdasági összefüggéseiben és kihatásaiban. A világgazdaság lehetséges fejlődési scenárióit ezek alapján határozzuk meg.

A visszaesés jelei továbbra is erősek voltak az Egyesült Államok gazdaságában 2001 utolsó negyedében.

– A feldolgozóipari, szállítási (légi közlekedési), kiskereskedelmi és egyéb szolgáltató felesleges kapacitások leépítése, átszervezése, átstrukturálása (összeolvadások, felvásárlások) még távolról sem fejeződött be. A csődök száma rohamosan nő.⁵ A feldolgozóipari kapacitáskihasználtság 2001 novemberére 73 százalékra esett, ami 1983 óta a legalacsonyabb szint.

– A vállalati profitok egyes jelentések szerint 20-30 százalékkal, a *Business Week* saját felmérése szerint 54 százalékkal csökkentek a harmadik negyedévben és tovább esnek. (*Business Week*, 2001. nov. 5.) Elsősorban ezzel függ össze, hogy a nem katonai célú tőkejavak rendelésállománya az év eleji 80 milliárd dollárról 50 milliárdra csökkent, s a visszaesés nem állt meg. (*Business Week*, 2001. nov. 12., 20. o.) Az üzleti beruházások az év közepén 15 százalékkal voltak alacsonyabb szinten, mint egy évvel korábban, a mikroelektronikai és távközlési ágazatokban 30 százalékkal. Az IT szektor rendelésállománya 28 milliárd dollárral esett vissza.

– A „fogyasztói bizalom” tovább mérséklődött. (Az előző év végi 115-ös mutató 85-re csökkent. (*The Economist*, 2001. nov. 24.) Emögött nem egyszerűen pszichológiai tényezők állnak, hanem a munkanélküliség rohamos (heti 450 ezer fős) növekedése, a reálbérekre nehezedő nyomás, a tőzsdei és más értékpapírok utáni jövedelem szűkülése, s erősödik a munkanélküliségtől való félelem által gerjesztett kényszer-megtakarítás. Az elmúlt évben a lakosság megtakarítási rátája negatív volt, a lakosság túlköltekezett, eladósodott, ami nem sokáig tartható.

– A belső és világméretű kereslet visszaesése némileg csökkenti a külkereskedelem gazdaságösztönző szerepét. 2000 vége óta hónapról hónapra az export is csökken, de az import még nagyobb ütemben. A külkereskedelem/GDP hányados mindazonáltal várhatóan 24-ről csak 23 százalékra csökken, ami még mindig jóval magasabb arány, mint a 1975–1995-ös időszak 18 százalékos átlaga. (*Business Week*, 2001. november 5., 29. o.)

– A GDP tovább csökkent, mégpedig gyorsabban, mint a harmadik negyedévben. Mint már szó volt róla, az elemzők, szakértők a szükséges szerkezeti változások időigényét még több hónapra becsülik, többségük 2001 második felétől remél fellendülést.

Ugyanakkor az állami gazdaságpolitikai lépések és beavatkozások folytán több olyan folyamat, jelenség van, amely a válság további elmélyülése ellen, annak megállítása irányába hat. A *Bush-kormányzat a liberális gazdaságpolitika szűkebb eszköztára (például kamatsökkentés) mellett jelentős mértékben állami beavatkozásos módszereket is felhasznál.* Erre a „policy mixre”, de ha nyíltabban beszélünk, a keynesi gazdaságpolitika eszköztárának alkalmazására a reális gazdasági helyzet és kihívások kényszerítik az

⁵ Egy illusztráció a tőkekoncentrációs folyamatra: 1999-ben még 300 nyilvános szoftvercéget tartottak nyilván az USA-ban, októberben 130-at, és úgy becsülik, hogy a számuk két éven belül a felére esik vissza! Augusztus végéig 173 nyilvános amerikai cég kért csődvédelmet, több mint amennyi 2000-ben összesen. (*Business Week*, 2001. okt. 15., 31. o.)

egyébként liberális gazdaságpolitikai elvekkel hatalomra került republikánus kormányzatot.⁶

– Első helyen említhetjük a nagyon határozott kamatlábcsökkentést, amely a likviditás fenntartását szolgálja. A 2 százalékos alapkamatláb a jelenlegi deflációs időszakban már-már 0 százalékos vagy negatív reálkamatnak számít. Ugyanakkor „államilag” gondoskodnak a bankok megfelelő pénzellátásáról: októberben az M1 5,6 százalékkal, az M2 13 százalékkal (!) volt magasabb, mint egy évvel korábban. (*The Economist*, 2001. nov. 24., 105. o.) E pénzügyi „vérátömlesztés” nélkül aligha stabilizálódott volna a tőzsde.⁷

– Az olcsó pénz megkönnyítette a vállalati és lakossági hitelezést. A nem pénzügyi tranzakciók hitelállománya a III. negyedévben 6 százalékkal volt magasabb, mint egy évvel korábban. (*Business Week*, 2001. december 10., 27. o.) Napirenden van az adósságok átstrukturálása olcsóbb hitelkonstrukciókkal, ami a pénzügyi zavarokkal küzdő cégek egy részének és a lakosságnak is lélegzetvételnyi könnyítést jelent.

– Kihhasználva az alacsony kamatszintet, a gyártók és a kereskedők hatalmas lakossági hitelakciókat indítottak: a legnagyobb volumenűt az autóipar, amely – miután eladásai az év elején 20 százalékkal visszaestek – 0 százalékos hitelkonstrukciót hirdetett a gépjárművekre. A fogyasztói bizalmi index fentebb említett csökkenése ellenére a kiskereskedelmi eladások nem csökkentek az év folyamán, sőt, októberben hirtelen 7 százalékkal (gépkocsik nélkül 1 százalékkal) nőttek. E hónapban a gépkocsi-eladás 26 százalékkal megugrott. (*The Economist*, 2001. nov. 24., 47. o.) A raktárkészletek gyorsan apadnak, az első 9 hónap alatt 50 milliárd dollárral fogytak, ami a leggyorsabb csökkenés a II. világháború utáni 10 recesszióval összehasonlítva. (*Business Week*, 2001. nov. 12., 19. o.)

– A recesszió lefutása szempontjából figyelemre méltó jelenség, hogy az elmúlt években 2,5 százalékkal galoppozó termelékenységnövekedés a jelek szerint – igaz, csökkenő termelés mellett – eddig csak 2 százalékra mérséklődött.⁸ A cégek ugyanis – nem meglepő – gyorsabban építették le a létszámot, mint a termelő-szolgáltató kapacitásokat. Erre azért is módjuk van, mert egyelőre finanszírozni tudják a szervezett szerkezetváltást. Még a kockázati tőketársaságok is újabb tőkéket fektetnek az IT szektorba, s 2001-ben tovább nőtt a bejegyzett szabadalmak száma. Mindez persze kifulladásra. Az alacsony profit és az esetleg beszűkülő tőkepiac a beruházások még drasztikusabb leépítésére szoríthatják a vállalatokat, ami a termelékenység csökkenésével járhat. (Erről lásd például: *Business Week* 2001. nov. 5., 28–30. o.) Egyébként a munkanélküliség gyors növekedése, a lakossági kereslet beszűkülése révén önmaga is visszaüthet, és egy ideig elmélyítheti a válságot, elhúzhatja a kilábalást, pangást eredményezhet. Ez volt a jellemző az USA korábbi recessziói idején. Mindezt úgy is felfoghatjuk, hogy talán még nem jött el a jelenlegi recesszióban az a szakasz, amely a kereslet drasztikus visszaesése után a gazdaság egyéb mutatóit, így a termelékenység növekedési ütemét is maga után rántja. (Szakértők szerint az IT alkalmazás és fejlesztés a nagy visszaesés után is fontosabb és nagyobb súlyú, mint a kilencvenes évek elején volt. Úgy tartják, hogy a termelékenységi és a méretgazdaságossági tartalékok elsősorban az egészségügyben, a biotechnológiai tevékenységben, a médiaiparban és a szoftvergyártásban vannak az elkövetkező években.)

⁶ Hasonlóan cselekedett a *Reagan-kormányzat* a nyolcvanas évek eleji gazdasági és az 1987. októberi tőzsdeválság idején.

⁷ A Dow Jones-tőzsdeindex 11 000 pontról a terrortámadásig 10 000 közelébe süllyedt, majd ezt követően 9000 pontra, az év végén újra közel 10 000 pont körül tanyázott. A technológiai részvényeket tartalmazó Nasdaq index 4000-ről 1500-ra esett, majd 2000 körüli értékre emelkedett.

⁸ A termelékenység 1975 és 1995 között átlagosan évente 1,4 százalékkal emelkedett.

– Az állami gazdaságpolitikai intézkedések közül ki kell emelni azt a közel 150 milliárd dollárra becsült ösztönző fiskális csomagot, amely adócsökkentést, a légi közlekedési vállalatok, biztosítótársaságok állami támogatását tartalmazza, de szó van az acélipar szanálásáról és további agrártámogatásokról is.

– Nem jó belegondolni, de az előbbi költségvetési csomagnál is jelentősebb hatása van az afganisztáni háborúnak, amit kiegészít az új rakétavédelmi program és az űrfegyverkezési kísérletek kiterjesztésével kapcsolatos növekvő kiadások. *Robert J. Barro*, a Harvard Egyetem professzora, az Egyesült Államok II. világháború utáni háborúinak tapasztalatait tanulmányozva arra a következtetésre jutott, hogy a katonai költségvetés 1 dolláros emelése 60-70 centtel növeli a GDP-t. Becslése szerint a háborús-katonai kiadások most tartósan növekedni fognak, és a vietnami háború időszakához hasonlóan a GDP mintegy 2 százalékaival nőnek. Ez a kiadás Barro szerint elegendő lesz az amerikai gazdaság stabilizálásához 2002-ben.⁹ (*Barro*, 2001)

Prognózisvariánsok

Mi várható a következő hónapokban és években? A gazdasági előrejelzések soha nem lehetnek pontosak, hiszen a spontán folyamatoknak, esetenként a pszichológiai tényezőknek nagy szerepe van, s a gazdasági folyamatok alakulásában átláthatatlanul sok belső és nemzetközi tényező játszik szerepet. Csak egy példa: ha a mai helyzetben mondjuk Argentína fizetési csődöt jelent, és ez a befektetők bizalomvesztése miatt továbbterjed több jelentős feltörekvő országra, nem biztos, hogy a világgazdaság mai törékenyebb helyzetében a nemzetközi pénzügyi rendszer lyukainak betöméséhez megfelelő mennyiségű tőke mozgósítható, és 1998 októberéhez hasonlóan a fejlett országok tőzsdéi megmenthetőek egy, az ez évben lezajlottnál is nagyobb korrekciótól. Így a világgazdaság szempontjából nem éppen jelentős Argentína helyzete jelentős hatással lehet a leghatalmasabb gazdaságra, az USA helyzetére. Ezt nevezik pillangóhatásnak, amikor egy bizonytalan rendszerben egy kisebb mozgás kumulálódó hatása vihart, földrengést okoz. Legfeljebb valószínűségekről beszélhetünk megközelítően.

Ilyen *katasztrófálisnak nevezhető scenárió* elvileg világgazdasági összefüggések nélkül, önmagában az észak-amerikai folyamatokból is adódhat. Az Egyesült Államok hetedik legnagyobb vállalkozása, az energetikában érdekelt Enron Corp. csődöt jelentett. Az elmúlt években már volt példa nagyvállalati (nagybefektetői) csődre, amelynek során – akárcsak a bajba került feltörekvő országok esetében – pénzügyi mentőcsomagot szerveztek, hogy a tovagyűrűző hatásokat elfojtsák. Mindezt meg lehet tenni néhány légi közlekedési és bajba került biztosító cég esetében, de vajon meg lehet-e csinálni, ha több Enron Corp. méretű, az egész argentin gazdaságnál egyenként is többször nagyobb cég jelent egyszerre csődöt. Pontosabban amerikai terminológia szerint csődvédelmet kér, ami praktikusán azt jelenti, hogy a csődbe ment céget igyekeznek megmenteni a hitelezőitől és nem fordítva!

Mi történik, ha ilyen csődök nyomán a tőzsdéi nagy- és kisbefektetők bizalma megrendül a nagyobb cégek fizetőképességében és – mint a technológiai részvényekből az elmúlt egy év folyamán – hirtelen kivonják pénzüket? És mi történik akkor, ha a 2001. évi 13 százalékos – korábban említett – likviditásnövekmény már nem az értékpapír-árfolyamokat tartja magasán, hanem legalább egy része a reáliák piacára zúdul és ott

⁹ Az USA korábbi költségvetési többlete 2002-re hiányba fordul a gazdaságösztönző csomag és a katonai kiadások növekedése miatt. A GDP költségvetési újraelosztása kb. 18%-ról 19% fölé fog nőni, megközelíti a liberalizációs korszakot is magában foglaló több évtizedes 20%-os átlagot.

inflációs nyomást okoz? A tőzsdeindexek ebben az esetben zuhannak, a lakossági és befektetői jövedelmek az értékpapírok értéktelenedése és az infláció miatt tovább esnek. Még jobban csökken a fogyasztás, még kevésbé rentábilis a termelés, még mélyebb a depresszió. A lakossági jövedelem, a profit, a termelés és az árak egyszerre esnek – ez a gazdasági krízis klasszikus esete.

Mindennek a lehetőségét gazdasági elemzők is látják. „Van némi lehetősége annak, hogy a bankokat és más hitelezőket a kedvezőtlen tőzsdei tendenciák, a fizetési nehézségek, a növekvő bizonytalanság megbénítja és a hitelnyújtás-hitelfelvétel beszűkül – még akkor is, ha a kamatok alacsonyok. Sok tekintetben ez történt Japánban 1990-ben.” (*Business Week*, 2001. október 15., 27. o.) „Kétségtelenül megvan a veszélye annak, hogy a fellendülés elakad a munkanélküliség vártnál erőteljesebb növekedése miatt. Ez visszavetné a lakásépítést és a fogyasztói kiadásokat. A hitelkártya-fizetésképtelenségek már rekordszintet értek el. Amennyiben a munkanélküliségi ráta eléri a 7 százalékot, a csődök aránya 20 százalékkal nőhet 2001-ben, további 20-30 százalékkal 2002-ben és összességében elérheti az 1,7 milliót. Ez *Kenneth A. Posner*, a Morgan Stanley Dean Witter and Co. elemzőjének becslése. „Amitől a legjobban féltünk, az a fogyasztók fizetésképtelensége” – mondja *David O. Beim*, a Columbia Egyetem professzora. „Ez a tényező, amely egy szerényebb recesszióból egy jelentős recesszióba sodorhat bennünket.” (*Business Week*, 2001. okt. 15., 28. o.)

Nem lehet pontosan számszerűsíteni egy ilyen szcenárió dimenzióit. Nagyon durván arra gondolok, hogy további 25-50 százalékos tőzsdei korrekció mellett a GDP 5-10 százalékkal visszaesik. A munkanélküliség a II. világháború óta nem tapasztalt, 7-10 százalékos nagyságrendet ér el. A gazdaság stabilizálása és a kilábalás megindulása jobb esetben 2003-ban kezdődik el.

Egy ilyen szcenárió felemlítése azért is indokolt, mert az amerikai gazdaságban korábban nem tapasztalt nagyságú egyensúlyi problémák halmozódtak fel (fizetési mérleg, kereskedelmi mérleg, tőzsdeindexek még mindig irreális magassága, 50 éve nem tapasztalt nagyságú felesleges kapacitások és túltermelés).

Nem állítható mégsem, hogy túl nagy egy ilyen fejlemény valószínűsége. Egyelőre úgy tűnik, az amerikai kormányzati politika ügyesen használja azokat az eszközöket, amelyek a Nagy Válság tapasztalatai nyomán és azóta a válságok kezelésére kialakultak. Mint a felsorolásban szerepelt, nem kevés és jelentős eszközzrendszer áll rendelkezésére. További részletek nélkül csak még egyre, az egyik legfontosabbra utalok. A dollár világpénz jellege folytán, a dollár iránti világpiaci kereslet következtében a bankóprás sokkal kisebb valószínűséggel okoz inflációt az amerikai gazdaságban, mint akár a kisebb szerepet betöltő euró vagy jen Európában, illetve Japánban. Legfeljebb az árfolyama csökken, ami növeli az amerikai termékek nemzetközi versenyképességét. Ugyanakkor a dollár árfolyamának esése a másik oldalról visszaüthet. A kamatok csökkenése a gyengülő árfolyammal együtt elbizonytalaníthatja a külföldi befektetőket, megfordíthatja a tőkeáramlások irányát, ami importtöbbletének, azaz a nettó tényleges forrásbevonásnak csökkentésére kényszerítheti az Egyesült Államokat. Ugyancsak hozzájárulhat egy erősebb tőzsdei mélyhullám kialakulásához. Tehát a katasztrófaszcenáriónak talán nem nagy a valószínűsége, de nem zárható ki teljesen.

Valószínűbb az elhúzódó recessziót jelentő szcenárió. *Michal J. Mandel* „vezető közgazdász” is arra hívja fel a figyelmet a *Business Weekben*, hogy az Új Gazdaság továbbélése, az IT alkalmazása, a termelékenység továbbra is gyors növekedése lehetővé teszi a munkaerő korábbi recesszióknál is gyorsabb és határozottabb leépítését. A munkanélküliség rohamosan nő, rátája a következő év közepére-végére több előrejelzés szerint is eléri a 7 százalékot. Amikor 1991 márciusában a recesszió véget ért, a munkanélküliség még 15 hónapig emelkedett, a reálbérek pedig egészen 1995-ig csök-

kentek. Következésképpen a profitok gyorsan emelkedtek – hangsúlyozza. A munkabéralap csökkenése oly mértékben alááshatja a fogyasztói kiadásokat, hogy az a kilábalást nagyon elhúzhatja. Még ha a visszaesés hivatalosan véget ér is, hónapokig fog tartani a munkanélküliség növekedése, és a kereslethiány miatt a növekedés csak nagyon lassan indulhat meg – állítja. Azt is hangsúlyozza, hogy nem csupán az információtechnológiai és a telekommunikációs ipar van válságban, hanem a légi szállítás mellett a feldolgozóipar általában, amit a kapacitáskihasználtsági mutató alacsony szintje jól tükröz. Két évig tartó, 4 százalékos növekedés lenne szükséges ahhoz, hogy a vállalatok új kapacitások létrehozásán és ezzel új munkahelyek teremtésén gondolkozzanak. A foglalkoztatás nélküli növekedés („jobless recovery”) most, amikor a termelékenység gyorsabban nő, még kifejezettebb lehet, mint egy évtizede. Amennyiben a termelékenység a gazdasági növekedés hajtóereje, akkor a GDP 2 százalékkal nőhet, amennyiben ezt a foglalkoztatás évi 1 százalékos növekedése egészíti ki, akkor 3 százalékos. (Mandel, 2001.) Mandel is hangsúlyozza, hogy egy tőzsdekrach ennél rosszabb scenáriót eredményezne, de az amerikai pénzügyi rendszert erősnek tartja.

E scenárió közvetve feltételezi a nemzetközi kereskedelem gyors bővülését – legalábbis a kilábalástól, talán 2003-tól kezdve. Nyilvánvaló, hogy a hazai beruházások csak lassan élénkülnek, tehát külső piacokra van szükség a kapacitások lekötéséhez.

A gyorsabb élénkülés scenáriója főleg időhorizontjában különbözne az elhúzódó recesszió prognózisvariánsától. Ebben a változatban a gazdaságösztönzés módszerei (alacsony kamat, likviditásteremtés, állami gazdaságösztönzési csomag, háborús költsékezés stb.) viszonylag gyorsan hatnának. A gazdaság, benne a termelés stabilizálódása legkésőbb 2002 tavaszán megmutatkozna, a fellendülés 2001 második félévétől határozott lenne. A tőzsdeindexek a 2000. évi szinthez közelítenének. Ezzel egyidejűleg a külkereskedelmi forgalom is élénkülne, mert az amerikai gazdaság importkereslete határozottan nőne. A dollár árfolyama a kamatok emelkedésével együtt stabil lenne, ami továbbra is lehetővé tenné a korábbihoz hasonló vagy ahhoz közelítő nettó forrásbevonást. Ennek az optimista scenáriónak azonban van egy hátulütője. Továbbra is megmaradnának azok a makrogazdasági, egyensúlytalansági jelenségek, amelyek az amerikai gazdaságot – a nem kevés stabilizáló tényező mellett – jellemzik.¹⁰

Összességében olyan kép bontakozik ki az elemzések és az alternatívák számbavétele után, hogy az amerikai gazdaság egyensúlyi problémái nehezebbek, mint a II. világháborút követő, a mostanit megelőző 10 recesszió időszakában. Ebből is adódik, hogy a következő fellendülést lehetővé tevő alaphelyzet és viszonylagos egyensúly kialakulásához meglehetősen fájdalmas út vezet, esetleg a recesszió 2002 folyamán elmélyülhet, és a kibontakozás csak 2003-ban kezdődik meg. Ha nem lesz ennyire elhúzódó és elmélyülő a válság, akkor is több tényező mutat arra, hogy a kibontakozás lassú, akadozó lehet. Amint a legtöbb elemző várja, az Egyesült Államokban 2002-ben, az egész évre számítva, 1 százalék körüli növekedés képzelhető el. Ezen belül legalább az első, de inkább a második negyedévben is még recesszió, a második félévben lassú kibontakozás várható. Tehát szerintük a viszonylag korai, de ugyanakkor kevésbé erős fellendülés a legvalószínűbb. 2003-ban sem várnak gyors gazdasági fellendülést, inkább csak 2 százalékos növekedést. Ez – ha más váratlan világgazdasági fejlemény nem jön közbe – fokozatosan emelkedhet az ezt követő években 3 százalék körüli növekedésbe. Azt azonban szem előtt kell tartani, hogy a felemelkedés megindulását követő négy-hat év után (2006–2008

¹⁰ Előbbiek tehát a külgazdasági mérlegek aggasztó hiányai, a túlfűtött tőzsdeindexek, a növekvő munkanélküliség. Az utóbbiak között a világgazdasági és világpolitikai szuperhatalmi vezető pozíciót, a gyors technikai haladást, a tőkekoncentráció magas szintjét, a világméretű termelésoptimalizálásban játszott, nem kevés pótlólagos jövedelmet eredményező szerepet és sok más tényezőt lehet említeni.

táján), a világgazdaság szokásos ciklikus fejlődését figyelembe véve, elég nagy valószínűséggel, újabb recesszió várható. Ennek időpontja annál később lesz, mennél mélyebbnek és elhúzódóbbnak bizonyul a jelenlegi válságzakasz.

Végül röviden a *nemzetközi kereskedelem* várható fejlődéséről. A nemzetközi kereskedelem 2000. évi két számjegyű növekedése és a 2001. évi megtorpanása után az intézményes elemzők a forgalom korábban szokásos növekedési ütemének visszatérésében bíznak. 2002-ben 5,2-6,0 százalékos, az azt követő években 7 százalék körüli bővüléssel számolnak (IMF, 2001a, 223–229. és 261–263. o., WIFO Monatberichte, 10/2001. 583–594. o. és 7/2001. 423–435. o., COE, 2001. 1–16. o.).

E tekintetben azonban valójában nagy a bizonytalanság. Amennyiben a jelenlegi világméretű gazdasági recesszió elhúzódik, az erősebb kereskedelmi villongások korszakába léphetünk. (Például az USA acéliparának védelmében korlátozásokat fontolgat.) Továbbá az USA a kereskedelmi mérleghiányának csökkentésére kényszerülhet, ami messzemenő kihatású lehet az egész világgazdaságra, a világméretű áruforgalomra. Továbbá a fejlett országok szakszervezeteinek, egyes ágazati lobbijainak törekvése, a fejlődő országok ellenállása a kereskedelmi tárgyalásokon stb. ugyanabba az irányba hat: a nemzetközi kereskedelem növekedési ütemének csökkenése irányába. Végül, de nem utolsósorban, a szeptemberi amerikai terrortámadás után szakértők a cégek lehetséges befelé fordulását, a biztonsági-biztosítási költségek növekedését, a cégirányítók utazási kedvének csökkenését is emlegetik.

Talán nem véletlen ebben a helyzetben, hogy a WTO hozzánk eljutó kiadványaiban és a honlapján sem található pillanatnyilag világkereskedelmi prognózis. Kérdéses, hogy a felsorolt ellenható tényezők és a nagy konglomerátumok világméretű racionalizálási kényszerei (termelés-áttelepítés más földrajzi térségekbe, kapacitásleépítések stb.) együttesen hogyan hatnak majd a nemzetközi áruforgalomra. Ez utóbbit tekintve is vannak olyan jelek, hogy egyes ágazatokban, részterületeken a termelés további áttelepítésének, világméretű átszervezésének már nincs akkora hozadéka, mint korábban. A nemzetközi áru- és szolgáltatásforgalom növekedési ütemét ez is mérsékelheti. *Nincs kizárva, hogy a nemzetközi kereskedelem (export) kevésbé lesz a gazdasági növekedés motorja, mint a kilencvenes években és nagyobb szerephez jut a belső piac.* A WTO adatai szerint a világexport a kilencvenes években átlagosan 6,8 százalékkal, Földünk összesített GDP-je pedig 2,3 százalékkal emelkedett. Tehát a rugalmassági együttható 2,95, majdnem 3 volt. Ez a következő években talán 2-2,5-re csökkenhet, ami a korábbi évtizedek arányaihoz való visszatérést jelentené.

Várható világgazdasági folyamatok a többi térségben

Az Egyesült Államok gazdasági folyamatainak elemzése alapján készült prognózisvariánsok után tekintsük át a fontosabb országok, országcsoportok kilátásait!

Általánosságban mindenekelőtt azt kell hangsúlyozni, hogy bár a világgazdaság általános helyzetére és a különböző térségek konjunktúrájára jelentős mértékben hat az Egyesült Államok, azért a kapcsolódás nem két, csavarokkal egymáshoz szilárdan rögzített tárgy mechanikai kapcsolatához hasonlítható. Egyrészt az országoknak-térségeknek vannak sajátosságai, önmozgása. Másrészt az észak-amerikai gazdasági folyamatok különbözőképpen érinthetik őket. A történelmi tapasztalat is – mint a jelenlegi világgazdasági válság sajátosságaival foglalkozó pontban már szó esett róla – azt bizonyítja, hogy a gazdasági ciklusok recessziós szakaszában a „kuplungmechanizmus” közvetlenebbül hat, mint a kilábalás időszakában.

Az Egyesült Államok gazdasága már 1992-től élénkült a legutóbbi nagyobb recesszió idején, ezt Nagy-Britannia kivételével a fontosabb *európai országok* csak 1994-ben, *Japán* csak 1995–96-ban követte. Sőt, az amerikai fellendülés kezdetén, 1993-ban Németország és Franciaország negatív „növekedésbe” zuhant. Az európai tőkék jelentős mértékben a fellendülő Amerikába csorogtak, ami más tényezők mellett jelentős mértékben késleltette a hazai élénkülést.

Ugyanez volt tapasztalható az 1995–96-os világgazdasági lassulás kapcsán. Az USA növekedési üteme már 1996-ban gyorsult, Európáé még visszaesett. Japán 1996-ban a kilencvenes években páratlan növekedést produkált, majd lassulva, 1998-ra – az ázsiai feltörekvő országokkal együtt – mély depresszióba merült.

Ami a *feltörekvő és fejlődő országokat* illeti, a hetvenes és nyolcvanas években szolgáiban követték az ipari országok konjunktúramozgásait. A kilencvenes években azonban nem! A fejlettek 1991–93-as válsága idején összességében „vigan” fejlődtek. Nem szabad elfelejteni, hogy ez volt a termeléskiteremtések időszaka, amikor a fejlett országokban leépített, leszerelt üzemeket tömegesen vitték az olcsóbb, képzett munkakerőhöz. A kilencvenes évek közepi lassulást követően – amikor Észak Amerika és Európa már fellendült – éppen ellenkezőleg, mély válságba jutottak. Az importkereslet csökkenése és a spekuláció együtt hatott. A jelenlegi válságszakaszban azonban újra a fejlett világgal egyszerre és lényegében azonnal maguk is komoly recesszióba, számosan közülük depresszióba kerültek.

A jelenlegi helyzetben *attól is sok függ, hogy mennyire mélyül és húzódik el az Egyesült Államok gazdasági visszaesése*. Amennyiben viszonylag gyorsan kilábal, viszonylag több, az adott helyzetben nemzetközileg versenyképes termelő és szolgáltató kapacitás „ússza meg”, ami a többi térség felzárkózását késleltetheti, a fellendülés határozottságát, lendületét tompíthatja. Ugyanakkor a dollár viszonylag erős maradhat, ami nagy vonzerő a külföldi befektetőknek. Ez ugyan csökkenti más térségek beruházási forrásait, de az USA importkereslete növekedhet, ami részben ellensúlyozhatja az előbbi „kiszorító” hatást.

A válság elhúzódása erősebben kényszerítené kereskedelmi és fizetési mérlegének kiegyensúlyozására az Egyesült Államokat. Ez negatív kumuláló hatású lehet belül, de nemkülönbön nemzetközi kihatásaiban is. Egyrészt a nemzetközi kereskedelem visszaesése késleltetné más térségek kilábalását, elmélyítené a válságukat, ami visszahatna az Egyesült Államokra is. Másrészt, és valószínűleg ez állítaná a világgazdaságot még nehezebb helyzet elé, a nemzetközi fizetések egész rendszere kerülne veszélybe. Sok ország ugyanis amerikai exporttöbbletéből finanszírozza a Japánnal szemben fennálló tartozásait. Maga az Egyesült Államok pedig a tőkebeáramlásból fedezi kereskedelmi mérlegének hiányát Japánnal szemben. A nemzetközi fizetések egész rendszere, az elmúlt 30 évben felhalmozódott fizetési többletek és hiányok kiegyenlítésének mechanizmusa kerülne válságba...

A korábbi tapasztalatok és az általunk ma felmérhető tendenciák alapján összességében azt mondhatjuk, hogy az Egyesült Államokat gyors, 2002 közepétől bekövetkező és határozott fellendülése esetén a többi térség ugyan kisebb-nagyobb késéssel, pár hónap, esetleg egy év múltán követni fogja. Ebben az esetben azonban több korábban felhalmozott egyensúlytalansági feszültség maradna fenn a világgazdaságban, ami a következő konjunktúraciklust törekenyebbé teszi, növeli a regionális válságok lehetőségét, rövidebbé teheti a következő ciklust. Több már említett tényező hat. Az országok és térségek konjunktúraciklusai most erősebben összefonódnak, mint korábban, de a kilábalások időszakában azért majdnem mindig hosszabb volt az igazodás, mint a recessziók bekövetkezésekor. A feszültségek (tartósan egyensúlyhiányos kereskedelmi és fizetési mérlegek, túlfeszített pénzügyi piacok és tőzsdeindexek, termelési aránytalanságok,

túlkapacitások) azért maradnak fenn, mert a gyors kilábalás esetén a recesszió még nem „tesz rendet” a szükséges mértékben.

Az észak-amerikai válság elmélyülése (az előző pontban katasztrófaszcenáriónak neveztük) és elhúzódása (elhúzódó recesszió szcenáriója), illetve ezek kombinációja, az egész világgazdaságra nézve szinte beláthatatlan következményekkel járhat, veszélybe sodorhatja a nemzetközi fizetések rendszerét, hosszan késleltetve a többi fejlett és elmaradottabb térség fellendülését is. Ezekben az esetekben azonban – durván két év múlva – a világgazdasági fellendülés feltehetően határozottabb lesz és a következő fellendülési szakasz hosszabb – akár hat-hét évnél is hosszabb lehet.

Mindezt kiegészítik az egyes térségek sajátosságai, amelyek a fejlettségüktől, a nemzetközi munkamegosztásban és a transznacionális társaságok stratégiájában elfoglalt helyüktől, gazdasági modelljüktől, gazdaságpolitikájuktól és sok más tényezőtől függ.

Japán gazdasága nem különösen nyitott és a nemzetközi kereszttulajdonlái összefonódottsága sem jelentős más fejlett térségekhez képest. A jelenlegi gazdasági visszaesést mégis a külgazdaság, a világgazdasági kereslet visszaesése okozta, tehát ez az ország is rendkívül érzékeny a világgazdasági hatásokra. A korábbi hatalmas exporttöbblet feleződése középtávon megnehezíti az ország finanszírozását. A lakossági fogyasztás, a beruházások szintje jelenleg rendkívül alacsony. A profitok, melyek 1992 óta csupán 3-4 százalékosak voltak, az utóbbi hónapokban tovább csökkentek. Továbbra is nyomasztó a bankrendszer törékenysége, amit a zéró kamatszint tovább komplikál. A jelenlegi kormány 2001 márciusában a bankrendszer konszolidálását és a piaci reformok, hosszabb távú fiskális megszorítások,¹¹ strukturális reformok irányába mutató gazdasági csomagot jelentett be. Ezek részben a termelékenység, a versenyképesség javítását szolgálják, „a munkaerő-mobilitás” fokozásával. Az IMF szerint azonban ezek az intézkedések összességükben rövid távon a gazdasági növekedés és a foglalkoztatottság ellenében hatnak. (WEO, 2001, 22. o.) Augusztustól monetáris injekciót kapott a gazdaság, az állami költségvetés is erősebben költekezett, ami az említett megszorításokat részben ellensúlyozhatja. A bizalom azonban minden tekintetben nagyon alacsony, amit a Nikkei tőzsdeindex is mutat: történelmileg legalacsonyabb színvonalára esett az elmúlt hónapokban. Szinte biztos, hogy további gazdasági visszaesés vár Japánra 2002-ben. A legjobb esetben 2003-ban mutatkozhat újra pozitív előjelű növekedés. Egyelőre nincs komoly jele annak, hogy középtávon javulhatna az ország egyensúlya, belső forrásokra támaszkodva gazdasági fellendülést produkálhatna. Még külső ösztönző hatások esetén is feltehetően bizonytalan marad a konjunktúrája, éppúgy, mint a kilencvenes években.

Európa gazdasági lehetőségeit és teljesítményét tendenciájában biztosan javítani fogja az a gazdasági egységesedési folyamat, amit az euró 2002. januári közfoglalmi bevezetése jelent. Az euró kvázi elszámolási pénzegységből a korábbi költségeket csökkentő, valódi piacszabályozó eszközzé válik, mégpedig egy 300 milliós piacon, mely most fog igazán és véglegesen egységesedni. Az euró kiélezi a versenyt, egyben felgyorsít bizonyos strukturális termelési és szolgáltatási szerkezeti változásokat. Feltehetően felpörgetett ütemben fog haladni a tőkekoncentráció (összeolvadások, felvásárlások), ami a méretgazdaságosság és a gyorsabb technikai fejlődés finanszírozhatósága révén elő fogja segíteni a termelékenység javulását, Európa nemzetközi versenyképességét. Ha az euró árfolyama erősödik, több tőke maradhat a vén kontinensen (igaz, az export ugyanakkor drágulhat). Mindez azonban távolról sem jelenti azt, hogy Európa az Egyesült Államok konjunktúrájától, importkeresletétől, tőkevonzó képességétől stb. függetleníthetné magát. Az említett hatások inkább csak az amerikai gazdaság által is ösztönzött

¹¹ Ezt az a hatalmas költségvetési hiány kényszeríti ki, amelyet részben a központi gazdaságösztönző programok, részben a lassú gazdasági növekedés okozott.

fellendülési időszakban fognak érvényesülni, bár *esetleg az említett szerkezeti változások részlegesen áttörhetik az észak-amerikai konjunktúra szabta korlátokat.*

Európának ugyanakkor más jellegű gondjai vannak. Míg a maastrichti kritériumokhoz való közelítésben, az automatikus stabilizátorok érvényesítésében kezdetben elég határozottak voltak, az elmúlt években a fellendülést részben a fiskális és főleg a monetáris gyeplő lazításával segítették. Az állami költségvetések 2001-ben határozottan anticiklikus jellegűt öltöttek. Ez éppen a legnagyobb gazdaságokra volt legjobban jellemző. A költségvetési és monetáris lazítás Európában nem olyan látványos ösztönző csomagok meghirdetését jelentette, mint 2001-ben Amerikában, hanem a szigor enyhítését. A gazdasági recesszió hátralévő időszakában is feltehetően folytatódni fog a lazább állami gazdaságpolitika. Ezúttal ez nincs az IMF ellenére sem, sőt, többé-kevésbé nyíltan ilyen ösztönző gazdaságpolitikát ajánl.

A munkaerő-piaci reformoktól, azaz a bérek, bérköltségek csökkentésétől is sokat vártak. Ezek megvalósítása azonban minden jel szerint nem lesz könnyű a társadalmi ellenállás miatt. Németországban ugyan takarékos nyugdíjreformot hirdettek, de késlekednek, akárcsak például Franciaországban, a további munkaerő-piaci „reformok”. Más, a piaci liberalizálás irányába mutató reformok is halasztódnak, például Franciaországban.

Jó, ha 2002-ben az Európai Unió 1-1,5 százalékos gazdasági növekedést tud produkálni. Erre akkor lesz lehetősége, ha az Egyesült Államok gazdasági nehézségei nem mélyülnek el. Az EU 2001-ben is dinamikusabb, kisebb országai (Írország, Görögország, esetleg Spanyolország) az átlagnál jobban teljesíthetnek. Finnország és Portugália gyorsabb növekedési üteme azonban – a jelek szerint – már a múlté. Ha 2003-ban már kifejezett lesz a világgazdasági fellendülés, az EU és ezzel Európa gazdasági növekedése akkor sem lesz túlságosan dinamikus. Néhány év átlagában, a piaci egységesezés új szakaszának kedvező hatásaival együtt sem fogja túlszárnyalni a korábbi, kb. 2,5 százalékos átlagos gazdasági növekedést, mert a világgazdaság általános és saját belső termelési és egyensúlyi feltételei feltehetően összességében nem lesznek kedvezőbbek.¹² Ha a jelenlegi világgazdasági válság pusztítóbbnak bizonyul, akkor az európai fellendülés is alacsonyabb szintről és/vagy később indul, ebben az esetben talán három-négy évig gyorsabb lehet a növekedés üteme (trendhatás).

Közép-Kelet-Európa és a FÁK országok 2001-ben még alig érezték meg a világgazdasági visszaesést. A 2000. évben megindult dinamizmusuk 2001-ben csak kicsit mérséklődött. Erre alapozva sok gazdaságelemző a 2002. évet tekintve is meglehetősen optimista. Megítélésem szerint azonban a világgazdasági visszaesés és főleg annak elhúzóda feltehetően jelentősebb lassulást fog okozni, mint amit általában várnak. A nagysúlyú Oroszország, mellette Kazahsztán és Azerbajdzsán kilátásait az alacsony olajár rontja. A nyersanyagárak, köztük az agrárárak alakulása, a gyenge kereslet, a többi ázsiai volt szocialista ország helyzetét nehezíti. Ukrajna adóssághegyeivel küszködik. A balti államok viszonylag jól teljesítenek. Közép-Kelet-Európa teljesítményét – még ha feltételezzük is, hogy Csehország, Szlovénia, Szlovákia és Magyarország jobban teljesít –, lerontja a nagyobb súlyt képviselő Lengyelország várhatóan tovább gyengülő gazdasága. Természetesen az sincs kizárva, hogy a világgazdasági nehézségek elhúzóda, rosszabbodása esetén az utóbbi országokban nagy súllyal jelen lévő transznacionális társaságok – a világpiaci kereslet csökkenésére – a termelés erőteljesebb visszafogásával reagálnak. A térség országaiban a beruházások szintje – részben belső okok miatt – máris alacsony, ami a növekedési ütem várható középtávú mérséklődésére utal. Az

¹² A nemzetközi szervezetek és a külföldi kutatóintézetek irodalomjegyzékben szereplő prognózisai is hasonló ütemmel számolnak hosszabb távon.

elemzők a 2001. évi 4 százalékos körüli növekedés után újabban 3,5-3,6 százalékos bővülést várnak összességében ebben az országcsoportban 2002-re. Ez azonban csak akkor reális, ha az év elején stabilizálódik a világgazdaság, és a második felében már határozott fellendülés kezdődik.

Ázsia feltörekvő, köztük az újonnan iparosodó és elmaradottabb országai közül legfeljebb Kína és India rendelkezik viszonylag „önmozgó” gazdasággal. Nem véletlen, hogy 2001-ben még e két ország fejlődött gyorsan, bár különösen az utóbbi esetében az ütem csökkent. 2002-ben is mutathatnak további növekedést, bár a világgazdasági recesszió elhúzódnása esetében ez egyre nehezebb lesz.

A gazdasági növekedés lassulására a térség országai hagyományosan ösztönző állami csomagokkal reagálnak. Ilyenek végrehajtása van folyamatban jelenleg Kínában, Koreában, Malajziában, Thaiföldön és Tajvanon is. Más országokban, mint Indonéziában és a Fülöp-szigeteken, a hatalmas állami költségvetési hiány hat ösztönzően (IMF, 2001a, 35. o.). Ezek az eszközök azonban csak részben tudják ellensúlyozni a negatív világgazdasági hatásokat.

A térség iparosodó országait nagyon súlyosan érinti a jelenlegi válság és (a kilencvenes évek dereka után újra) ez a térség szenved el a legnagyobb veszteségeket. A világméretű racionalizálási folyamat legerősebben itt hat a kibocsátás csökkentése irányába. Jellemző, hogy e térségben az autóiipari kapacitások 2000-ben is csak 66 százalékban voltak kihasználva, míg a fejlett országokban 80 százalék felett (Reinaud, 2001, 6. o.). Itt tehát jelentős szerkezeti változások várhatók, beleértve a kapacitásleépítéseket is. Ennek részét képezi, hogy az ipari országok nagy transznacionális társaságai offenzívát indítottak közvetlen tulajdonlásuk megerősítéséért. Szingapúr és Malajzia helyzetét, de Dél-Koreát és Tajvanét is, az IT piacok alakulása közvetlenül befolyásolja. Ebben az értelemben még erősebben kapcsolódik a konjunktúrájuk az Egyesült Államokéhoz, mint sok más térségbeli országé. Nincs kizárva a gazdasági tevékenység további csökkenése sem, de lehetséges, hogy 2002-ben már mutatkozik stabilizálódás. A szakértők legfeljebb a szokásos gazdasági növekedés felével számolnak 2002-ben a szóban forgó országok esetében, ami később tovább emelkedhet.

A *Közéle-Kelet* helyzete, mint mindig, az olajártól függ, ez utóbbi pedig elsősorban a világgazdasági konjunktúra alakulásától. Az OPEC eddigi termeléskorlátozásai önmagukban nem tudták elérni az olajár emelését.

Afrika általános helyzete nem rózsás. A legnagyobb súlyt képviselő országok komoly gazdasági nehézségekkel küzdenek. Nigériát, Algériát és Dél-Afrikát az alacsony olajár, illetve általában nyersanyagár sújtja. Mint mindig, az intézményes gazdasági prognózisok készítői most is éppen e kontinens esetében vetítik előre a legoptimistább adatokat. Eszerint Afrika 2002-ben 4 százalékkal vagy afelett növekedne. Hasonló ütemet jósolnak évről évre, miközben a 90-es években évi átlagban csak 2,5 százalékkal nőtt Afrika GDP-je, igaz, éppen 2001-ben közel 4 százalékkal, amit az év eleji magasabb nyersanyagárak tettek lehetővé. Nem lehet belátni, hogy a jelenlegi világgazdasági helyzetben a 4 százalék hogyan teljesülhetne 2002-ben. A kontinens GDP-jének több mint harmadát teszi ki az export, nem lehet immúnis a világgazdaság mélyrepülésére, a nyersanyagárak jelenlegi zuhanására. A fejlett országok konjunktúrahullámszárait a kőolaj-kitermelő közle-keleti országok mellett éppen Afrika követte a legszolgáibb módon az elmúlt évtizedekben.

Latin-Amerika hagyományosan különösen érzékeny az észle-keleti konjunktúrára. 2001. évi gazdasági gondjai jórészt az export csökkenéséből, másrészt a tőkebeáramlás visszaeséséből következtek. Utóbbiban részben szerepet játszott a térség újabb nemzetközi fizetési krízise Argentínában. A jelenlegi szakaszban a magas állami adósságszolgálatok folytán, de elsősorban az exportbevételek egy részének elmaradása és a

világméretű pénzügyi bizonytalanság miatt, megnehezült az egyes országok finanszírozhatósága. Az ezen a kontinensen is tért nyert anticiklikus fiskális és monetáris politikák tovább feszíthetik az egyensúlytalanságokat. A valuták leértékelési-leértékelődési tendenciája ugyanakkor kissé javíthatja az exportkilátásokat, de nem ellensúlyozhatja a világgazdasági kereslet visszaesését. A kontinens világgazdaságban fontosabb szerepet játszó országai jelenleg gazdasági visszaesést, esetenként stagnálást kénytelenek elszenvedni. Rendkívül nagyok a felesleges, nem kihasznált ipari kapacitások (az autóiparban, a vegyiparban, fémfeldolgozásban). Ázsia mellett e kontinens ipara a legsérülékenyebb, ahol a szerkezeti változások jelentős kapacitásleépítéssel járhatnak. A növekedés 2002-ben csak akkor lehet reális, ha a világpiaci kereslet jelentős mértékben megélénkül és a pénzügyi piacok is kedvezőbbekké válnak. Erre a legjobb esetben az év második felétől kerülhet sor. Összességében tehát 2002-ben legfeljebb mérsékelt növekedés következhet, de a racionalizálások folytán egyáltalán nem kizárt a GDP további csökkenése sem a térség iparosodottabb államaiban. A konjunktúra 2003-tól a világgazdaság regenerálódásának függvényében térhet vissza.

A nemzetközi szervezetek és a kutatóintézetek előrejelzései 2001 folyamán hónapról hónapra elavultak, azokat lefelé módosították. Az év vége felé az Egyesült Államok GDP-jének 2002. évi növekedésére vonatkozóan a korábbi 2 százalékos helyett már 1 százalékos körüli, sőt az alatti előrejelzések születtek. (Az IMF szerint akár stagnálhat.) Az EU-ra év közben még 2,5-3 százalékos jósoltak, később 1,2-1,4 százalékos. Japánban korábban még szerény, 1 százalékos vagy az alatti bővülést valószínűsítettek, később már 0,5-1 százalékos visszaesést. A feltörekvő országok esetében év közben még optimisták voltak, 4 százalékos körüli dinamikát jósoltak. Az év utolsó hónapjaiban ennél már mérsékeltetebbet, az IMF 2001. decemberi rendkívüli jelentése szerint: az újonnan iparosodó ázsiai országokban 2, Latin-Amerikában 1,7, az átalakuló kelet-európai országokban 3,6, ezen belül Közép-Kelet-Európában csak 3,2 százalékos gazdasági növekedés várható. (Az IMF, az ENSZ, a WIFO, az IfW, a COE, az EIU prognózisait tartalmazó kiadványokat lásd az irodalomjegyzékben.)

Egyes előrejelzések az évtized közepéig tekintenek előre. A még 2001 derekán készült prognózisok alapvariánsai a 90-es évek végéhez hasonló ütemeket vetítettek előre, az Egyesült Államok kicsit mérséklődő növekedése mellett. Figyelemre méltó azonban, hogy az IMF és az ENSZ prognózisvariánsaiban még a válság elmélyülése és a szeptember 11-i terrortámadás előtt is számolt a komolyabb lassulás lehetőségével. Előbbi a termelékenység növekedési ütemének jelentős visszaesésével az USA-ban, utóbbi a kereskedelmi mérleghiányának feleződésével. Azaz azzal, hogy 2002-ben igen mérsékelt, 1 százalékos alatti lehet az USA növekedése, de később sem lesz dinamikus. Ebben az esetben a többi térségben is lassú növekedést tételeznek fel a következő évekre.

Irodalom

- Arora, Vivek – Vamvakidis, Athanasios [2001] : The Impact of U. S. Economic Growth on the Rest of the World: How Much Does It Matter? *IMF Working Papers*, 109. 26. o.
- Barro, Robert J. [2001]: Why the War Against Terror will Boost the Economy? *Business Week*, november 5. 14. o.
- COC [2001]: (Centre d'Observation de Conjuncture) Conjuncture Internationale. Perspectives 2001-2002. *Lettre Mensuelle de Conjuncture* No. 440. október, 1–16. o.
- COE [2001]: (Centre d'Observation Économique) www.coe.cco.fr, november 30.
- Craft, Nicholas [2000]: Globalisation and Growth in the Twentieth Century. *IMF Working Paper*, 44. 75. o.
- Farkas Péter [2001]: A nemzetközi pénzügyi luftballon. MTA VKI. Kézirat. Korábbi változat: *Társadalmi Szemle*, 1997. 10. szám

- Gern, K-J. – Gottschalk, J. – Kamps, C. – Sanders, B. – Scheide, J. – Srautz, H. [2001]: Weltwirtschaft vor dem Ende der Talfahrt. In: *Der Weltwirtschaft*, 2001. Heft 3. 227–237. o. Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel.
- IMF [2000a]: International Financial Statistics Yearbook 2000.
- IMF [2000b]: World Economic Outlook 2000. October
- IMF [2001a]: World Economic Outlook 2001. October
- IMF [2001b]: World Economic Outlook 2002. December
- KOPINT-DATORG [2001]: Konjunktúrajelentés. A világgazdaság és a magyar gazdaság helyzete és kilátásai 2001 őszén.
- Mandel, Michael J. [2001]: A slow road to recovery. *Business Week* dec. 10., 26–28. o.
- Marterbauer, Markus [2001]: Hohe Risiken für die Welt-Wirtschaft, Ein Buch der hemischen Baunachfrage. In: *WIFO Monatsberichte*, 10. Osterreichisches Institut für Wirtschaftsforschung. 583–594. o.
- Reinaud, Gilles [2001]: Industrie automobile. Surcapacités et retournement des marchés. *Problemes Économiques*, No. 2724. aug. 25. 5–8. o.
- UN [2001]: World Economic and Social Survey 2001.
- Schulmeister, Stephan [2001]: Wachstums Abschwachung in den Industrieländern. Belebung in den anderen Regionen. Mittelfristige Prognose der Weltwirtschaft bis 2005. In: *WIFO Monatsberichte* 7. 423–435. o.
- World Bank [2001]: World Development Report 2001.
- WTO [2001]: Annual Report 2001.
- The Economist*, *Business Week*, *Világgazdaság*, *Magyar Hírlap* különböző számai.

A termelékenység alakulása és hajtóerői a kilencvenes években nemzetközi összehasonlításban

LOSONCZ MIKLÓS

*A munkatermelékenység a nemzetgazdasági hatékonyság lényeges mutatója. Azt méri, hogy mennyi output keletkezik egyórái munka vagy egy foglalkoztatott tevékenysége eredményeként a műszaki-technológiai fejlődés és/vagy a növekvő tőkeintenzitás hatására. A termelékenységi adatok az egy főre jutó GDP-vel kifejezett gazdasági fejlettség elemzését is lehetővé teszik. Az egy főre jutó GDP kiemelkedő mértékben határozza meg az életszínvonalat is. Nemzetgazdasági szinten minél nagyobb a ledolgozott munkaórák száma és minél magasabb a termelékenységi szint, annál magasabb az egyes országokban az egy főre jutó GDP. A termelékenység javulása lehetővé teszi az egyes országok számára azt, hogy gazdaságuk gyorsabban növekedjen annál, mint amit a munkaerő- és a tőkeáfordítások lehetővé tennének. A termelékenység összetett fogalom, alakulására több tényező hat, így a műszaki fejlesztés, az oktatás és szakképzés, valamint a gazdasági környezet. A termelékenység ugyanakkor nem kizárólag makrogazdasági kategória. Alakulását a mikrogazdaság irányzatai, azaz a vállalati szféra mozgásai döntenek el.**

A cikk először a New York-i székhelyű Conference Board adatbázisára és elemzésére támaszkodva makrogazdasági szinten, a munkatermelékenység hagyományos mutatószámai alapján elemzi az OECD-országokban a kilencvenes években lezajlott folyamatokat (Robert H. McGuckin – Bart van Ark, 2000). Ezt követően a vállalati szintű termelékenység vizsgálata következik OECD-források alapján (OECD Economic Outlook, 2001a). Végül a cikk a nemzetközi trendek alapján Magyarország szempontjából fontos következtetéseket fogalmaz meg.

A makrogazdasági szintű termelékenység

A termelékenység mérésének néhány módszertani kérdése

A nemzetközi termelékenységi összehasonlítások rendszerint a munkatermelékenységre vonatkoznak, más termelékenységi mutatók ritkábban szerepelnek. Ennek legfőbb oka gyakorlati. A legtöbb országban a viszonylag könnyen hozzáférhető termelési/kibocsátási és a munkaügyi statisztikák ugyanis lehetővé teszik mind az országok közötti, mind az időbeli összehasonlítást. A statisztikai méréssel kapcsolatos problémák között a következők említhetők.

* A cikk a GKI Gazdaságkutató Rt. által a „Termelékenység, nemzetközi versenyképesség, piacvédelem” című, a Gazdasági Minisztérium számára folytatott kutatás részanyagai alapján készült.

Losonczi Miklós, a GKS Gazdaságkutató Rt. Kutatásvezetője.

– A nem ártermelő szektorok kibocsátásának a mérése és értékelése nem egyértelmű, nincsenek általánosan elfogadott szabályok erre nézve.

– A csúcstechnológiai termékek (elsősorban a számítógépek) minőségében végbemenő gyors változások hatásának az érvényesítése az árindexben különféleképpen történik az egyes országokban.

– A foglalkoztatási adatokat a ledolgozott órák számával kell korrigálni, amire nincsenek nemzetközileg egységes szabályok.

– Az egyes országok közötti árszínvonal-különbségek kiküszöbölésére a vásárlóerő-paritásokat használják. Ezek számítása is eltérhet az egyes országokban, illetve az eredmények torzíthatnak.

A hagyományos termelékenységi mutatók érvényességét, valóságtartalmát több szakértő megkérdőjelezte. *William D. Nordhaus* [2001a] abból indult ki, hogy a termelékenység az a többletérték vagy hozzáadott érték (value added), amit egy foglalkoztatott hoz létre meghatározott idő alatt, meghatározott erőfeszítésekkel. A hozzáadott érték nem más, mint egy termék értékesítési ára és a termék előállításához felhasznált anyag költsége közötti különbség. Olyan időszakban viszont, amikor az egyes iparágak szinte évente változtatják az általuk előállított termékek körét, és nehéz a foglalkoztatottak által végzett munkát számszerűsíteni, a termelékenység mérése is problematikus lehet. Ezért a termelékenységi adatokat folyamatosan úgy kellene módosítani, hogy azok tükrözzék a kibocsátás szerkezetében végbemenő változásokat.

Nordhaus arra is felhívja a figyelmet, hogy a hagyományos módon mért termelékenységnövekedést a termelési inputok (a munkaerő és a tőke) allokációjában bekövetkezett változások is módosíthatják. Tegyük fel, hogy egy csekély nagyságrendű kiadást egy kevésbé termelékeny szektorból egy termelékenyebb szektorba csoportosítanak át. Ez nem befolyásolja a jólétet, viszont – vitatható módon – termelékenységgemelkedésként jelenik meg. Az amerikai Bureau of Labor Statistics nem veszi figyelembe ezeket a tényezőket a termelékenységi mutatók számolásakor.

Egy másik kutatási beszámolójában *Nordhaus* [2001b] azt hangsúlyozza, hogy csak a termelési folyamat minden egyes szakaszában keletkezett hozzáadott értéket szabad felhasználni a termelékenység méréséhez. A jelenleg használatos számok olyan jövedelmi és költségjelentésekből származnak, amelyeket nem ugyanabban az időpontban frissítettek. Egyes szektorokban (építőipar, kormányzati szféra, ingatlan, egészségügyi szolgáltatások) az árakat nehéz mérni. E szektorok kibocsátásának a figyelmen kívül hagyása – paradox módon – javítja a termelékenységi becslések pontosságát.

Az ún. teljes tényezőtermelékenység (Total Factor Productivity – TFP) sokkal reálisabb képet ad a termelékenységről. A teljes tényezőtermelékenység-mutatót eredetileg *Robert Solow*, a Massachusetts Institute of Technology professzora dolgozta ki az ötvenes években. Modellje a gazdasági növekedést három tényezőre, a munkaerőre, a tőkeberuházásra és a „total factor productivity”-ra vezette vissza. Az egy foglalkoztatott egy órára jutó kibocsátását mérő munkatermelékenység mind a tőkétől, mind pedig a teljes tényezőtermelékenységtől függ. A termelékenységgel kapcsolatos viták rendszerint a munkatermelékenységre koncentrálnak. Ez abból a szempontból lényeges, hogy az élőmunka termelékenysége határozza meg a reálbéreket. *Solow* modelljében azonban hosszú távon a teljes tényezőtermelékenység jelentősége a döntő.

A teljes tényezőtermelékenység a javuló technológiai színvonal, a méretgazdaságossági megtakarítások, a menedzsmentképességek, a termelési externáliák és az egyéb nem hagyományos növekedési tényezők termelékenységre gyakorolt összhatását fejezi ki. A gyakorlatban nehéz a felsorolt tényezők hatását egyetlen mutatószámra sűríteni. Emellett a teljes tényezőtermelékenység interpretálása sem olyan egyértelmű, mint a munkatermelékenységi mutatószámoké. Mindennek ellenére a teljes tényezőtermelékenység

koncepcióját mint elméleti és gondolkodási keretet alkalmazzák a gyakorlatban. A teljes tényezőtermelékenység jelentősége elsősorban abban van, hogy javulása gyakorlatilag költségmentesen emeli a gazdasági növekedés ütemét anélkül, hogy növelni kellene az inputokat. A gyorsabb teljes tényezőtermelékenység-dinamika automatikusan fokozza a munkatermelékenység növekedési ütemét.

Az ipari korszakban kialakult statisztikai rendszer a jelek szerint nehezen birkózik meg az információs technológiai korszak követelményeivel. A legfőbb probléma az, hogy a szolgáltató szektorban hagyományosan a legnehezebb mérni a termelékenységet. Az információs technológia és az internet elmélyítette ezt a problémát, mert az új technológiák előnyei nem költségesöklentésben jutnak kifejezésre, hanem a termékek jobb minőségében, kényelmesebb használatában és a fogyasztóknak nyújtott szolgáltatások javulásában jelentkeznek. Mindez nem jelenik meg sem a GDP-, sem a termelékenységi statisztikákban (*Virtual guesswork*, 2000, 17. o.).

Ha gyors ütemben változik egy termék minősége, akkor nehéz megállapítani azt, hogy a nominális áremelkedésnek mekkora hányada az, amely az általános árszínvonal növekedését követi, és mekkora hányada kapcsolódik a reálkibocsátással összefüggő nyereséghez. Minél gyorsabb az innováció, annál nagyobb a statisztikai hiba. Ha figyelmen kívül hagyják a minőség javulását, akkor a termelékenység növekedését alulértékelik. Például a pénzkidó automaták (ATM) és az online banking lényegesen javította a fogyasztóknak nyújtott szolgáltatásokat. Ezek az előnyök azonban nem tükröződnek a statisztikákban. A szolgáltatások minőségének a technológiához kapcsolódó javulását figyelembe véve 1977 és 1994 között az amerikai bankszektor kibocsátása éves átlagban 7 százalékkal nőtt. A minőségi elemek figyelmen kívül hagyása esetén ez a növekedés mindössze 1,3 százalékos volt (*Virtual guesswork*, 2000, 17. o.).

Az egészségügyi statisztikák torzítása még nagyobb. A hivatalos adatok alapján az USA egészségügyi szektorának a termelékenysége az elmúlt tíz évben 20 százalékkal csökkent, teljes tényezőtermelékenysége közel 40 százalékkal volt alacsonyabb, mint 1960-ban. Ugyanakkor vitathatatlan, hogy az amerikai egészségügyi ellátás jelenleg sokkal jobb, mint 40 évvel ezelőtt volt. A diagnózisok pontosabbak, a betegeknek kevesebb időt kell kórházban tölteniük, az új orvosi berendezések a testbe kevésbé behatoló kezelést tesznek lehetővé. Mindez óriási költségmegtakarítást eredményezett, a betegek kényelméről nem is szólva. Ennek ellenére a hivatalos mutatószámok – közülük például az orvosok és a kórházi ágyak száma – erről a minőségjavulásról nem vesznek tudomást, ezáltal a szektor növekedését alábecsülik.

A hivatalos statisztikák nem veszik figyelembe a fogyasztók megnövekedett választási lehetőségeit sem. A hetvenes években az USA-ban ötfajta mindennapi használatra szánt, strapabíró cipőtípusból lehetett válogatni, 1999-ben viszont már 285 fajtból. Korábban négyfajta tejet árusítottak, jelenleg 19 fajtát. Az információs technológiák könnyebbé és olcsóbbá teszik a személyre szabott áruk és szolgáltatások kínálatát. A tömegtermelés azt jelentette, hogy mind több dolgot termeltek alacsonyabb költséggel. A tömeges személyre szabottság viszont azt jelenti, hogy a megfelelő dolgot állítják elő. A fogyasztói elégedettség nőtt, de a statisztikák nem fejezik ki ezt a meg nem fogható előnyt.

Mindezek alapján nem megalapozatlan az a feltételezés, hogy a hivatalos statisztikák alábecsülik a termelékenység növekedését, méghozzá sokkal nagyobb mértékben, mint a múltban, annak ellenére, hogy az amerikai hatóságok számottevő erőfeszítéseket tettek az elmúlt évtizedben a számítógépek minőségének és árának a becslésére, és 1999 óta a szoftvert is belevették az információs technológiai beruházások fogalmába. A legtöbb ország még elmarad az USA-tól az információs technológiák mérésében. E módszertani és mérési korlátokat figyelembe kell venni a termelékenységi mutatók kiszámításakor és értékelésekor.

A termelékenység növekedési üteme néhány országban, illetve régióban

	USA	EU	Japán	OECD
<i>A munkatermelékenység emelkedése (éves átlag, százalékban)</i>				
1990–1995	0,8	2,4	1,8	1,7
1995–2000	2,6	1,2	1,8	2,0
<i>Gyorsulás/lassulás 1995 és 2000 között az 1990–1995-ös időszakhoz képest</i>				
Különbség (százalékban)	1,8	-1,2	0,0	0,3

Forrás: McGuckin – van Ark [2000], 5-6 o.

A munkatermelékenység (egy foglalkoztatottra jutó GDP) alakulása néhány országban
(Éves átlagos változás százalékban)

	1. periódus 1990–1995	2. periódus 1995–2000	Gyorsulás* A 2. és az 1. periódus különbsége
Mexikó	-1,1	2,3	3,5
Cseh Köztársaság	-0,8	1,7	2,5
Ausztria	0,3	2,3	2,0
USA	0,8	2,6	1,8
Görögország	1,0	2,3	1,3
Svájc	0,8	1,8	1,0
Törökország	1,6	2,1	0,5
Hollandia	1,0	1,4	0,3
Svédország	1,6	1,8	0,3
Kanada	1,2	1,3	0,1
Lengyelország	4,9	5,0	0,1
Japán	1,8	1,8	0,0
Magyarország	3,0	3,0	0,0
Franciaország	1,4	1,4	-0,1
Új-Zéland	0,9	0,8	-0,1
Ausztrália	2,4	2,2	-0,2
Belgium	2,2	1,8	-0,3
Írország	4,4	4,0	-0,4
Finnország	2,9	2,3	-0,6
Egyesült Királyság	2,4	1,5	-0,9
Dánia	3,2	1,8	-1,4
Németország	3,2	1,7	-1,5
Portugália	3,1	1,1	-2,0
Olaszország	2,7	0,6	-2,1
Norvégia	3,4	1,3	-2,1
Dél-Korea	5,2	2,3	-2,9
Spanyolország	2,5	-0,3	-2,9
OECD összesen	1,7	2,0	0,3
OECD az USA nélkül	1,9	1,6	-0,3
OECD az új tagok és az USA nélküli	2,1	1,6	-0,5
Közép-Európa, Korea és Mexikó	2,4	2,6	0,2
Európai Unió	2,4	1,2	-1,2

Megjegyzés: Egyes esetekben a gyorsulás kerekítési különbségek miatt nem egyezik meg a 2. és az 1. periódus különbségével.

Forrás: McGuckin – van Ark [2000], 5-6 o.

A munkatermelékenység az OECD-országokban

Az 1995 és 2000 közötti időszakban a munkatermelékenység (egy foglalkoztatottra jutó GDP) éves átlagban 2,6 százalékkal nőtt az USA-ban, míg mindössze 1,6 százalékkal az Európai Unióban. Ez mélyreható trendváltás volt a kilencvenes évtized első feléhez képest, amikor a termelékenység mindössze 0,8 százalékkal nőtt az USA-ban, míg 2,4 százalékkal az Európai Unióban. Japánban a kettő között, a kilencvenes évtized egészében 1,8 százalékkal nőtt a termelékenység. Ezen irányzatok összehatásaként a termelékenységnövekedés üteme valamelyest gyorsult az OECD-régióban. (Lásd az 1. táblázatot.)

Ami az egyes OECD-országokat illeti, az 1995 és 2000 közötti időszakban az Európai Unióban a termelékenység növekedési üteme $-0,3$ százalék (Spanyolország) és $4,0$ százalék (Írország) között mozgott. A kelet-európai országokban az EU-átlagnál gyorsabban emelkedett a termelékenység. Lengyelországban, Magyarországon és Írországban a termelékenységnövekedés sokkal gyorsabb volt, mint az USA-ban. A jelek szerint ezek az országok sikerrel aknázták ki a termelékenység növelésében rejlő tartalékokat a vezető országok mögé történő felzárkózás érdekében. Magyarország nemzetgazdasági szintű munkatermelékenységi mutatójának az értéke Lengyelország és Írország mögött a leggyorsabban növekedett az OECD-régióban a kilencvenes években. (Lásd a 2. táblázatot.)

A termelékenységnövekedés üteme a kilencvenes évek első és második fele között szintén széles tartományban változott. Az európai országokat tekintve a skála egyik szélén Spanyolország ($2,9$ százalékpontos lassulás), a másikon a Cseh Köztársaság ($2,5$ százalékpontos gyorsulás) állt. Az USA-tól és néhány más országtól (Mexikó, Csehország, Ausztria, Görögország és Svájc) eltekintve azonban a legtöbb vizsgált országban ellaposodott vagy lassult a termelékenység emelkedése a kilencvenes évtized második felében.

A ledolgozott munkaórák számának hatása a termelékenységre és a gazdasági növekedésre

A gazdasági aktivitás mértéke, a foglalkoztatás színvonala és – a jóléti rendszertől, valamint az ország fejlettségi szintjétől függő – a heti munkaidő hossza együttesen határozza meg egy ország (illetve ágazat, régió, vállalat stb.) ledolgozott munkaóráinak a számát egy adott időszakban. A gazdasági növekedés ütemét a ledolgozott munkaórák száma növekedési ütemének és a termelékenység (egy munkaóra jutó kibocsátás) növekedési ütemének az összege adja.

Az OECD-országok többségében a foglalkoztatottság mértékének növekedésére enged következtetni a ledolgozott munkaórák számának az emelkedése a múlt század kilencvenes évtizedének második felében. Ilyen rövid időtávon a konjunktúra alakulásától függő foglalkoztatottság és nem a gazdasági aktivitás mértékének változása a domináns.¹ Azt pedig nem tételezhetjük fel, hogy nőtt volna a heti munkaidő hossza. Ennek éppen az ellenkezője a jellemző a fejlett országokra.

Az Európai Unióban a ledolgozott munkaórák száma 1995 és 2000 között éves átlagban $1,3$ százalékkal bővült. Az átlag mögött számottevő különbségek húzódtak meg az egyes országok között. A ledolgozott munkaórák száma éves átlagban Ausztriában például mindössze $0,3$ százalékkal, míg Írországban $5,5$ százalékkal emelkedett.

¹ A gazdasági aktivitás, vagy pontosabban a gazdasági aktivitási ráta a foglalkoztatottaknak a munkaképes korú (15–64 éves) népességhez viszonyított arányát jelenti.

A ledolgozott órák számának változása néhány országban
(Éves átlagos változás százalékban)

	1. periódus 1990–1995	2. periódus 1995–2000	Gyorsulás A 2. és az 1. periódus különbsége
Magyarország	-5,2	1,1	6,4
Finnország	-3,4	2,5	5,8
Spanyolország	-1,2	3,9	5,1
Írország	1,7	5,5	3,8
Portugália	-1,3	2,2	3,5
Lengyelország	-2,6	0,4	2,9
Olaszország	-1,6	0,9	2,4
Egyesült Királyság	-1,0	1,1	2,2
Svédország	-1,1	0,9	2,0
Németország	-1,6	0,4	2,0
Kanada	0,3	2,1	1,8
Belgium	-0,9	0,9	1,7
Dánia	-0,7	1,0	1,7
Franciaország	-0,4	1,3	1,6
Norvégia	0,3	1,7	1,4
Hollandia	1,1	2,4	1,3
Görögország	0,2	1,0	0,8
Ausztrália	1,0	1,8	0,8
Svájc	-0,8	-0,1	0,8
Mexikó	2,7	3,1	0,4
USA	1,3	1,6	0,3
Törökország	1,6	1,6	0,0
Cseh köztársaság	-0,4	-0,7	-0,4
Új-Zéland	2,1	1,5	-0,6
Japán	-0,4	-1,0	-0,6
Ausztria	1,7	0,3	-1,4
Dél-Korea	2,2	0,6	-1,5
OECD összesen	0,2	1,1	0,9
OECD az USA nélkül	-0,2	1,0	1,1
OECD az új tagok és az USA nélkül	-0,5	0,8	1,3
Közép-Európa, Korea és Mexikó	0,8	1,5	0,7
Európai Unió	-1,0	1,3	2,3

Megjegyzés: Egyes esetekben a gyorsulás kerekítési különbségek miatt nem egyezik meg a 2. és az 1. periódus különbségével.

Forrás: McGuckin – van Ark [2000], 5-6 o.

Magyarországon 1990 és 1995 között éves átlagban 5,2 százalékkal csökkent a ledolgozott munkaórák száma. Ez a legnagyobb mértékű visszaesés az OECD-országok között. Ennek okai jól ismertek. A rendszerátalakulási folyamatok első szakaszában több mint 1 millió fővel csökkent a foglalkoztatottak száma, ami maga után vonta a társadalmi munkaidőalap visszaesését is. Az évtized második fele azonban már kedvezőbb képet mutatott. Az 1995–2000 közötti időszakban a ledolgozott órák száma nőtt, bár éves átlagban mindössze 1,1 százalékkal.

A kilencvenes évek második felében az Európai Unióban a foglalkoztatottság növekedése és a termelékenységjavulás közötti trade-off² erősödött. Spanyolországban, Portugáliában és Hollandiában például a munkaerő-input (**a foglalkoztatottság**) gyorsan nőtt, miközben a termelékenységemelkedés a leglassúbb volt. Ausztriában és Svájcban a termelékenység-növekedés üteme gyors volt, de a foglalkoztatottság a leglassabban növekedett.

Az USA-ban 1995 és 2000 között a GDP növekedési ütemének a legfőbb forrása a munkatermelékenység gyorsabb emelkedése volt, bár a ledolgozott munkaadók száma is gyorsabban növekedett, mint a kilencvenes évek első felében. Ez nem meglepő annak fényében, hogy az USA-ban hosszabb ideje igen magas az aktivitási ráta.

Nyugat-Európában a termelékenység-növekedés ütemében bekövetkezett visszaesés ellensúlyozta a munkanélküliség növekedését. Azaz a foglalkoztatottság adott színvonalát csak lassú termelékenység-növekedés mellett lehetett fenntartani. Ha a termelékenység az USA-ban regisztrálthoz hasonló ütemben nőtt volna, akkor a nyugat-európai GDP-dinamika is magasabb lett volna. Japánban a termelékenység növekedési üteme stagnált, az aktivitási ráta pedig mérséklődött. Mindez egyértelműen a recesszióra vezethető vissza. A vázolt folyamatok összhatásaként a kilencvenes évek második felében az OECD-ben a ledolgozott órák száma szerény mértékben növekedett, miközben a termelékenység növekedési üteme is lassú volt. Mindennek nyomán az OECD növekedése a foglalkoztatottság bővüléséből táplálkozott. (Lásd a 3. táblázatot.)

A termelékenység és az egy főre jutó GDP közötti összefüggések

Az egyes országok egy főre jutó GDP-jében fennálló különbségek a munkatermelékenység, a heti munkaidő hossza és az aktivitási ráta eltéréseire vezethetők vissza. A magas termelékenységi színvonal akkor fejeződik ki magas egy főre jutó GDP-ben, ha a magas termelékenységi szint hosszú munkaidővel és/vagy magas gazdasági aktivitási rátával párosul.

Az OECD-országok közül a hetvenes évtized elejétől az USA-ban jutottak kifejezésre a legnagyobb mértékben a termelékenységi előnyök a magasabb egy főre jutó GDP-ben. Az USA nélkül vett OECD munkatermelékenységi szintje 2000-ben az amerikaiaké a 65 százalékát tette ki. Az egy főre jutó GDP ugyanakkor az amerikai értéknek csak 61 százaléka volt.

Az Európai Unióban a munkatermelékenység 2000-ben az amerikaiaké 82 százaléka volt. Ezen belül néhány nyugat-európai országban pedig (Belgium és Franciaország) az amerikai szinthez közel állt vagy meghaladta azt. Az Európai Unió egy főre jutó GDP-je viszont az amerikai szintnek mindössze 69 százalékát tett ki. A két mutató értéke közötti 13 százalékpontnyi eltérés leglényegesebb oka az amerikainál alacsonyabb nyugat-európai aktivitási és magasabb munkanélküliségi ráta. Néhány ország, így például Hollandia esetében az alacsony heti munkaidő is megemlíthető.

Az amerikai gazdaság teljesítményének – különösen más ipari országokhoz képest – számottevő javulása tehát két fő tényezőre vezethető vissza. Az első tényező a termelékenység gyors növekedése, a második pedig a magas aktivitási ráta.

Magyarország esetében az egy ledolgozott munkaadóra jutó GDP az amerikai érték 36 százaléka, az egy főre jutó GDP pedig 35,4 százaléka. Ezzel Magyarország a 28 országból álló OECD-rangsor 25., illetve 26. helyén áll. Magyarországot követi Len-

² Trade-off: a gazdaságpolitikai célok összeütközése eredményeképpen az egyik cél csak a másiktól való eltávolodás árán érhető el.

gyelország és Mexikó, míg a Cseh Köztársaság közvetlenül megelőzi. Magyarország esetében a ledolgozott munkaórák hatását (viszonylag hosszú munkaidő) több mint elensúlyozza a nemzetközi összehasonlításban alacsony aktivitási ráta. A Cseh Köztársaság alig valamivel marad el Magyarországtól az egy ledolgozott munkaórára jutó GDP tekintetében. A lényegesen magasabb aktivitási ráta miatt azonban az egy főre jutó cseh GDP 16 százalékkal nagyobb a magyarénál.

A nemzetközi összehasonlításból kitűnik, hogy – minden egyéb tényezőt változtatnánk tekintve – Magyarország eddig nem támaszkodott megfelelő mértékben a foglalkoztatás bővítésére a gazdasági növekedésben. Óriási tartalékok vannak még a foglalkoztatásban, amelyeknek kiaknázása a munkaerőpiac rugalmasságának fokozását, a munkaerőt terhelő költségek mérséklését teszi szükségessé.

Az információs technológiák hozzájárulása a termelékenységnövekedéshez

Ha az aktivitási rátától, a foglalkoztatottak számától és a munkaidő hosszától eltekintünk, akkor a termelékenység hosszú távú alakulásában a leglényegesebb szerepet a műszaki fejlesztés és a beruházások játsszák. A beruházások túlnyomó része a technológiai fejlődést is szolgálja egyben. A munkatermelékenység alakulását legjelentősebben az új termékek és technológiák megjelenése befolyásolja. Emellett fontos szerepe van a technológiai transzfernek a know-how-k és a licencek átvételén keresztül, ami főként a kisebb országok termelékenységének alakulásában játszik fontos szerepet. Ezek nagyrészt külső, az országon kívüli K+F tevékenységre építik az innovációs folyamatokat. A külföldi K+F tevékenység termelékenységet befolyásoló szerepe az informatika gyors fejlődésén keresztül különös jelentőséget kapott. A korszerű technológiák más országokból történő átvételéből igen sokat nyernek a termelékenységi szintben lemaradó országok, amint azt Magyarország és más átalakuló országok példája is igazolja a kilencvenes években.

A kilencvenes évtized második felében az USA-ban a termelékenységnövekedés gyorsulása szorosan összefüggött az információs és kommunikációs technológiai berendezések árának nagymértékű csökkenésével, ami nagyarányú beruházásokat tett lehetővé. A műszaki fejlesztés ütemében megfigyelhető különbségek az egyes országok intézményi, szabályozási és jogi környezetének eltéréseire vezethető vissza. Az információs és kommunikációs technológiák kétféleképpen járulnak hozzá a termelékenység növekedéséhez: egyrészt a tőkemélyülésen (capital deepening), másrészt a teljes tényezőtermelékenységen keresztül. A tőkemélyülés a munkatermelékenység ama változására utal, amelyet az egy foglalkoztatottra jutó tőke magasabb színvonala eredményez. Más szavakkal a teljes tényezőtermelékenység azt a hatékonyságjavulást mutatja, amellyel a tőkét és a munkaerőt hasznosítják a termelésben.

A témában eddig keletkezett szakirodalom szerint az információs technológiák hozzájárulása a munkatermelékenység növekedéséhez kétféleképpen történik. Egyrészt nő az egy foglalkoztatottra jutó információs technológiai tőke (az információs technológiákhoz kapcsolódó tőkemélyülés), másrészt nő a teljes tényezőtermelékenység dinamikája az információs technológiák előállításában (The transatlantic..., 2000, 6. o.). E két tényező hozzájárulásának a mértéke a munkatermelékenység növekedéséhez azonban továbbra is vita tárgya. A fő kérdés az, hogy az információs technológiák hozzájárultak-e általában a teljes tényezőtermelékenység növekedéséhez azáltal, hogy növelték a termelés hatékonyságát felhasználásuk, vagy az információs technológiák termeléséből adódó tovagyrűző hatások révén.

Mint ismert, az USA-ban a nem mezőgazdasági szektor munkatermelékenysége éves átlagban 1,5 százalékkal nőtt 1973 és 1995 között, illetve mintegy 2,5 százalékkal 1996 és 2000 között. A munkatermelékenység növekedéséből 0,25–0,5 százalékpont tulajdonítható a tőkemélyülésnek, ami több, mint amennyi az információs technológiai beruházásokból adódik, és mintegy 0,25 százalékpont származik a teljes tényezőtermelékenység növekedéséből az információs technológiák termelésében.

A szakértők egy része a munkatermelékenység 0,5 százalékpontos gyorsulását ciklikus tényezőknek tulajdonítja, mások szerkezeti tényezőknek. A legfrissebb kutatások szerint a munkatermelékenység gyorsulásának csekély része vezethető vissza a termelési tényezők kihasználására, a tényezők felhalmozására vagy a méretgazdaságossági megta-
karításokra. Túlnyomó része az információs technológiák felhasználásához és előállítá-
sához kötődik.

Az IMF kutatásai szerint a többi fejlett országban a munkatermelékenység nem gyorsult az utóbbi években, ami azt jelenti, hogy az információs technológiák pozitív hozzájárulását más tényezők ellensúlyozták (IMF, 2001). A kilencvenes években Japánban nem gyorsult a termelékenységnövekedés üteme, annak ellenére, hogy az információs technológiákhoz kapcsolódó tőkemélyülés számottevő volt. Egy hivatalos tanulmány szerint az információs technológiákkal kapcsolatos tőkemélyülés hozzájárulása a gazdasági növekedéshez 0,5-ről 0,75 százalékpont-ra emelkedett a kilencvenes évek elején.³ Ezzel párhuzamosan ugyanilyen mértékben csökkent viszont az információs technológiákhoz nem kötődő tőkemélyülés. Nem áll rendelkezésre Japánra vonatkozó tanulmány az információs technológiák termelésének vagy felhasználásának hozzájárulásáról a teljes tényezőtermelékenység-növekedéshez.

Franciaországban a kilencvenes évtized második felében mérséklődött a munkatermelékenység. Az IMF szerint ez a mérséklődés az általános tőkemélyülés csökkenésére volt visszavezethető, ami viszont a munkaerőt tőkével helyettesítő beruházások csökkenését tükrözte, miután a bérnövekedés üteme mérséklődött. Bár általában véve csökkent a tőkemélyülés, az információs technológiákkal kapcsolatos tőkemélyülés hozzájárulása a növekedéshez 0-ról 0,25 százalékra emelkedett. A kilencvenes évek második felében ismét nőtt a teljes tényezőtermelékenység. Ennek a fő hajtóereje azonban az általános felfelé ívelő konjunktúrában volt keresendő, nem pedig az információs technológiák termelésében, ami Franciaországban csekély nagyságrendet képvisel.

Az Egyesült Királyságban a munkatermelékenység növekedése nem gyorsult, annak ellenére, hogy az információs technológiák aránya a beruházásokban majdnem ugyanolyan magas, mint az USA-ban. Az IMF kutatásai szerint mind az információs technológiákhoz kapcsolódó tőkemélyülés, mind az információs technológiák termelésében a teljes tényezőtermelékenység-növekedés számottevő mértékben hozzájárult a munkatermelékenység emelkedéséhez a kilencvenes évek végén. Ezt az információs technológiákon kívüli szektorban regisztrált teljes tényezőtermelékenység-növekedés visszaesése ellensúlyozta.

Az információs technológiák hatását úgy is lehet mérni, hogy megbecsüljük az információs technológiákat előállító szektor és az információstechnológia-intenzív szektorok hozzájárulását a gazdasági növekedéshez a tőkemélyülés révén. Az IMF által közölt adatokból kitűnik, hogy azok az iparágak, amelyek információs technológiákat állítanak elő vagy használnak, 0,5–0,9 százalékponttal, illetve 28–57 százalékkal járultak hozzá a gazdasági növekedéshez. A 7 vezető piacgazdaság (G-7) esetében az információs technológiákat felhasználó ágazatok hozzájárulása sokkal nagyobb mértékű, mint az információs

³ Lásd: Economic Survey of Japan, 2000. Japan Economic Planning Agency, Tokyo. Idézi: IMF, [2001], 140. o.

technológiákat előállító ágazatoké. Az információs technológiai szektorban végbement számottevő teljes tényezőtermelékenység-növekedés, ami egyébként a minőséggel és teljesítménnyel kiigazított információs technológiák gyors árcsökkenésének másik oldala, azokban az országokban járult hozzá erőteljesen a munkatermelékenység növekedéséhez, amelyekben viszonylag kiterjedt információs-technológiai termelés folyik.

Az IMF végső következtetése a témáról az, hogy az információs technológiák már jelenleg is számottevő forrása a munkatermelékenység javulásának az információtéchnológia-termelés műszaki-technológiai fejlődése és az információs technológiákhoz kötődő tökemélyülés révén. Ugyanakkor még nincs meggyőző bizonyíték az információs technológiáknak a termelés általános hatékonyságára gyakorolt pozitív hatásairól.

Az USA és az EU közötti különbségek okai

A nemzetközi szakirodalom nagy figyelmet fordít az USA és Nyugat-Európa, azon belül az Európai Unió termelékenységi trendjeinek az összehasonlítására, a különbségek magyarázatára. Nyugat-Európának, azon belül az Európai Uniónak az USA-tól mind a termelékenység-növekedés ütemében, mind pedig a termelékenység szintjében kifejezésre jutó elmaradását a kilencvenes évek második felében azzal magyarázták, hogy a termelékenységnövelés leglényegesebb tényezőjének tekinthető befektetéseket információs technológiákba bizonyos időbeli lemaradással követi a termelékenység emelkedése. Az Európai Unióban pedig a beruházások az információs technológiákba később kezdődtek mint az USA-ban.

A lemaradás másik oka a statisztikai számbavétel módszertani problémáival kapcsolatos. Ha ugyanis az Európai Unió GDP-jét ugyanolyan módszerrel mérnék, mint az USA-ét, akkor az EU növekedési üteme éves átlagban 0,5 százalékponttal magasabb lenne. Ugyanígy magasabb lenne a termelékenységnövekedés üteme is, ezáltal kisebb lenne az USA-val szembeni különbség ezen a téren.

A mérési problémák az információs technológiákba, azok közül is a számítógépekbe való befektetésekkel kapcsolatosak. A számítógépek sebessége és memóriája ugyanis gyors ütemben nőtt az utóbbi években. A számítógépek árdeflátorának kiszámításakor az amerikai statisztikusok figyelembe veszik a minőségi javulást. Az eurózónában ezt a módszert csak Franciaország alkalmazza. 1992 és 1999 között az információs technológiai berendezések árdeflátorára 80 százalékkal csökkent az USA-ban, viszont csak 20 százalékkal az NSZK-ban. Az NSZK-ban a minőségjavulást nem vették figyelembe. Ennek alapján az NSZK-ban a telekommunikációs berendezésekbe történő befektetések reális növekedési üteme, ezáltal a GDP dinamikája is alulbecsült az USA-éhoz képest. Ha az információs technológiákba történt német beruházásokat az USA számítógépekre alkalmazott árdeflátorával korrigálták volna, akkor 1992 óta az ilyen beruházások éves átlagban 28 százalékkal bővültek volna a hivatalos 6 százalékos dinamika helyett (*The Economist*, 2000, 92. o.) .

Az Európai Bizottság egyik legutóbbi elemzése ennél szélesebb összefüggésrendszerbe helyezve vizsgálta a különbségeket. (European Commission..., 2000) A bizottság anyaga szerint az információs és kommunikációs technológiák négy csatornán keresztül befolyásolják a gazdasági növekedést:

– Az első maga a beruházási csatorna, azaz a termelési potenciál növekedése az információs és kommunikációs technológiai tőke felhalmozása révén. Ennek eredményeként nő az egy foglalkoztatott által működtetett tőke (capital deepening). Ez eredményezheti a meglévő áruk és szolgáltatások megnövekedett kibocsátását, de jelentheti új termékek előállítását vagy új szolgáltatások nyújtását.

– A második csatorna az információs és kommunikációs technológiák gyártásában tapasztalható gyors műszaki fejlődés.

– A harmadik csatorna a lehetséges termelési externáliákat (hálózati externáliák) tartalmazza, amelyek az információs és kommunikációs technológiákhoz kapcsolódnak.

– A negyedik csatorna esetében arról van szó, hogy az információs technológiák iránti megnövekedett kereslet a munkaerő és a tőke más formái iránti keresletet is fokozhatja. Itt azonban azt is figyelembe kell venni, hogy az információs és kommunikációs technológiák más inputokat helyettesítenek, és az új technológiák alkalmazása, az azzal kapcsolatos átszervezések a munkaerő- és a tőkepiacokon súrlódásokat idéznek elő. Ezért a negyedik csatorna esetében negatív növekedési hatásokkal is számolni kell, legalábbis rövid és középtávon.

Az Európai Bizottság elemzésének fő következtetése az, hogy az USA a kilencvenes években az információs és kommunikációs technológiák fejlesztéséből és e technológiákba történő beruházásokból egyaránt profitált. Az Európai Unióban ezzel szemben a pozitív hatások csak az információs és kommunikációs technológiákba történő beruházásokra korlátozódtak. Ez arra utal, hogy az adaptációs stratégia, bármi legyen is az oka, nem elegendő a világ – USA által meghatározott – élvonalának az eléréséhez.

Kevés empirikus bizonyítékot találtak az információs és kommunikációs technológiákba történő beruházásoknak a gazdaság többi részébe tovagyűrűző hatásairól. Ez természetesen korántsem jelenti azt, hogy az információs és kommunikációs technológiai forradalom nem eredményez szervezeti javulást a vállalati szférában. Inkább arról van szó, hogy ez a fajta javulás nem különösen jelentős más előnyökkel összehasonlítva.

A teljes tényezőtermelékenység növekedésének gyorsulása az Európai Unióban az amerikai érték fele volt a kilencvenes években. Ennek az a fő oka, hogy az USA-ban a második csatorna keretében (gyors műszaki fejlődés az információs technológiák előállításában) jelentkező termelékenységnövekedés azonnal érvényesül a gazdaságban. Emellett az új információs és kommunikációs technológiák elterjedésének az üteme is gyorsabb az USA-ban, mint az EU-ban. A termelékenység növekedését az Európai Unióban egy sajátos nemzetközi tényező is fékezte. A kilencvenes években ugyanis az amerikai gazdaságban sokkal kedvezőbb befektetési lehetőségek voltak, mint az Európai Unióban, ami számottevő tőke kiáramlását eredményezte az EU-ból az USA-ba.

Az Európai Bizottság elemzése azt is vizsgálta, hogy szerkezeti rugalmatlanságot eredményező intézményi tényezők milyen szerepet játszottak az EU alacsonyabb termelékenységi dinamikájában. Ennek keretében a tőke- és a munkaerő-piaci szabályozást tekintették át. A Bizottság szakértői végül is arra a következtetésre jutottak, hogy bár a magasabb tőkeköltségeknek (tranzakációs költségek stb.) és a merevebb munkaerőpiacnak lényeges negatív jóléti hatásai vannak, az utóbbi öt évet tekintve az USA és az EU közötti termelékenységnövekedési ütemkülönbséget ez a két tényező nem magyarázza kielégítően. A különbség fő oka az, hogy az USA előnyben van az EU-val szemben az információs és kommunikációs technológiák előállításában.

Mikroszintű termelékenység

A vállalati szintű termelékenység általános kérdései

A termelékenység nem kizárólag makrogazdasági kategória. A makrogazdasági termelékenység alakulását a mikrogazdasági szint irányzatai, azaz a vállalati szféra mozgásai döntenek el. A termelékenységnövekedés és a vállalati dinamika közötti kapcsolatot az OECD tíz ország: az USA, az NSZK, Franciaország, Olaszország, az Egyesült Királyság, Kanada, Dánia, Finnország, Hollandia és Portugália lehetőség szerint harmonizált

statisztikai adatai alapján, közös koncepcióra építve vizsgálta.⁴ A vállalati dinamika (firm dynamics) definíciójába az új cégeket, azaz a piacra való belépést és a vállalatok piacról való kivonulását egyaránt beleértik.

A tapasztalatok arra is utalnak, hogy az új technológiák gyakran új tőkében testesülnek meg. Ez a meglévő termelési telephelyek átalakítását, „átszerszámozását” teszi szükségessé. Azaz a meglévő telephelyeken alkalmazkodni kell az új technológiákhoz, ami egyszerűsített a munkaszervezés módosítását is maga után vonja. Mivel az újonnan létrejövő vállalatoknak nem kell végigmenniük ezen a folyamaton, ezért könnyebben képesek adaptálni az új technológiákat. Ebből az következik, hogy a növekedés elválaszthatatlan az új belépőktől, amelyek az elavultak, a kevésbé termelékenyek helyébe lépnek. A meglévő szervezetek expanziója vagy zsugorodása, az új vállalatok létrejötte, illetve eltűnése az összes gazdasági szereplőre (vállalkozók, foglalkoztatottak, pénzügyi intézmények stb.) költségeket ró. E költségek nagyságrendjét a termék- és munkaerő-piacok intézményi rendje és szabályozása (például a vállalatalapításhoz szükséges adminisztráció, a csődtörvény, a munkaerő és a tőke vállalatok és szektorok közötti átcsoportosításával kapcsolatos előírások stb.) határozza meg.

A reallokáció és a vállalaton belüli növekedés szerepe

Iparági szinten a termelékenység növekedése különféle tényezők kombinációinak az eredője. Ezek a tényezők a következőkben foglalhatók össze.

- az egyes vállalatokon belüli növekedés különféle kombinációi,
- a magas termelékenységű vállalatok piaci részarányának az emelkedése,
- olyan új vállalatok belépése az iparágba, amelyek a kevésbé termelékeny cégek vagy szervezetek helyébe lépnek, illetve más vállalatok megszűnése vagy kilépése az iparágból.

Az egyes vállalatokon belüli munkatermelékenység-növekedés⁵ attól függ, hogy milyen hatékonysággal és intenzitással használják a különböző inputokat a termelésben. Az aggregát iparági termelékenységnövekedés eme forrása szorosan kapcsolódik a műszaki-technológiai fejlődéshez. Az alacsony és a magas termelékenységű szervezeti egységek piaci részesedésében bekövetkező változások szintén hatnak az aggregát iparági termelékenységi trendekre. Ugyanez mondható el az erőforrásoknak az újonnan belépő és az iparágban már bennlévő vállalatok közötti újraelosztásáról is. Ha egy magas termelékenységű cég lép be egy adott piacra, akkor az a piacon lévő cégek termelékenységjavító beruházásait is ösztönözheti. A piacon lévők elért piaci részesedésüket csak a termelékenység javításával képesek megvédeni. Azok a vállalatok, amelyeknél gyors a termelékenységjavulás, nagy valószínűséggel növelik piaci részesedésüket, ha a termelékenység-javulás a kibocsátás növekedésének, a tevékenység bővülésének (upsizing) az eredménye. Azok a vállalatok viszont nagy valószínűséggel veszítenek a piaci részesedésükből, amelyek a termelékenység-növekedést tevékenységük átstrukturálásával vagy áramvonalasításával érték el.

Az OECD elemzése két tényezőre bontotta a feldolgozóipari termelékenység növekedését. Az egyik tényező az ún. vállalaton belüli komponens volt, a másik az erőforrások reallokációja vállalatokon keresztül (ún. vállalatok közötti komponens). A kiválasztott időhorizont függvényében ez a bontás különféle eredményeket adott. Ama nyolc

⁴ E rész forrása: OECD [2001b], 209–223. o.

⁵ Az OECD a munkatermelékenység fogalmát a kibocsátás növekedési üteme és a foglalkoztatottság növekedési üteme közötti különbséggé definiálja.

ország esetében, amelyre vonatkozóan rendelkezésre álltak adatok (Finnország, Franciaország, NSZK, Olaszország, Hollandia, Portugália, Egyesült Királyság és USA), a munkatermelékenység növekedése jórészt az egyes vállalatok belső fejlődéséből adódott. A nyolcvanas évek második felében ez a vállalaton belüli termelékenységnövekedési komponens – Olaszország kivételével – mindegyik országban a termelékenységnövekedés háromnegyedét vagy annál nagyobb arányát magyarázta. Ugyanez volt megfigyelhető a kilencvenes évtized második felében is, bár a mérték kétségtelenül szerényebb volt.

A termelékenységnövekedésnek a kibocsátás vállalatokon keresztül történő reallokációja mind időben, mind a vizsgált országok között nagymértékű eltéréseket mutatott. Általános irányzatként ennek a komponensnek a szerepe csekély, sőt egyes esetekben egyenesen negatív volt. A vállalatok piacra való belépésének és onnan történő kilépésének a nettó hozzájárulása a legtöbb vizsgált országban (az NSZK kivételével a kilencvenes években) pozitív volt, és a teljes termelékenységnövekedés 10 és 40 százaléki közötti nagyságrendjét képviselte. A statisztikai adatok arra is következtetni engednek, hogy azokban az esetekben, amikor a nettó belépési hatás pozitív volt és mértéke számottevőnek bizonyult, akkor a piacról való kilépés járult hozzá a legnagyobb mértékben a termelékenység növekedéséhez. A piacról való kilépés során ugyanis alacsony termelékenységu szervezeti egységek tűntek el.

Az új cégek belépése többféle hatást gyakorol a termelékenység növekedésére. Pozitív volt Olaszországban, Hollandiában és az Egyesült Királyságban, negatív Franciaországban és az USA-ban, csekély volt ez a hatás az NSZK-ban és Portugáliában. Ugyanakkor az új cégek belépésének a termelékenységre gyakorolt hatását nem csekély mértékben befolyásolta a vizsgált időhorizont is. Minél hosszabb időszakra terjedt ki a termelékenységnövekedés vizsgálata, annál nagyobb volt az újonnan belépő cégek hozzájárulása. Ha az újonnan belépő cégek számottevő tanulási folyamatot mennek keresztül, akkor az időhorizont megválasztása nagy valószínűséggel befolyásolja az újonnan belépők és más vállalatok összehasonlítását. Például a hosszabb periódusokra koncentrááló amerikai kutatások szerint rendszerint jóval nagyobb az új vállalatok belépésének a hatása a termelékenységnövekedésre.

Bár a munkatermelékenység növekedésének hajtóerői lényeges különbségeket mutatnak az egyes országok között, mégis van néhány közös vonásuk. Különösen azokban az iparágakban, amelyek szorosan kapcsolódnak az információs és távközlési technológiákhoz, az átlagnál jelentősebb a piacra való belépés hozzájárulása a termelékenységnövekedéshez. A technológiai változások időszakában ez az új high-tech cégek fontosságára hívja fel a figyelmet. Mindennek az ellenkezője tapasztalható az érett iparágakban, ahol a termelékenységnövekedéshez történő hozzájárulás vagy a vállalaton belüli tényezőkhöz, vagy az elavult cégek piacról való kilépéséhez kötődik.

A szolgáltató szektor vizsgálatának eredményei nem annyira egyértelműek, mint a feldolgozóiparé. Ennek az oka módszertani jellegű. A szolgáltató szektorban nehezebb megfelelőképpen mérni a kibocsátást. A szolgáltató szektor két ágazatában, így a szállítás, a raktározás, a hírközlés és a kereskedelem területén a kvantifikált eredmények összhangban vannak a feldolgozóiparban nyert eredményekkel. A vállalaton belüli komponens szerepe nagyobb, mint a nettó belépésé és a meglévő vállalatokon keresztül történő reallokációé, bár a kereskedelemben az újonnan belépő cégek termelékenységnövekedése átlag alatti.

Röviden foglalkozni kell még az egyes vállalatokon belüli ún. többtényezős termelékenységgel (multifactor productivity – MFP), amely a termelési folyamat hatékonyságának általános javulására utal. Az OECD által a mikrogazdasági szférában használt többtényezős termelékenységfogalom lényegében megegyezik a makrogazdasági folyamatokkal összefüggésben alkalmazott teljes tényezőtermelékenység fogalmával.

A tapasztalatok alapján az egyes vállalatokon belüli többlettermelés növekedés hozzájárulása a teljes (iparági vagy nemzetgazdasági) többlettermelés növekedéséhez szerény volt ahhoz képest, amit az erőforrásoknak a meglévő vállalatokon keresztül történő reallokációja jelentett. Ennél is fontosabb az, hogy a többlettermelés növekedéséhez történő erőteljes hozzájárulás a piacra való nettó belépésből származott. A témáról egyébként meglehetősen korlátozott információk alapján arra lehet következtetni, hogy a magas termelékenységű vállalatok belépése a piacra az utóbbi időben erőteljesen alakította az általános trendeket. Az OECD feltételezése szerint sok EU-tagállamban a piacon lévő vállalatok képesek voltak emelni a termelékenységet azáltal, hogy tőkével helyettesítették a munkaerőt, vagy elhagyták a piacot, de nem feltétlenül javították a termelési folyamat általános hatékonyságát. Ezzel szemben az újonnan belépők a tényezőinputok megfelelő kombinációjával és korszerű technológiákkal rendelkeztek, ami nagyobb nehézségek nélkül tette lehetővé a többlettermelés fokozását.

Vállalati dinamika és túlélés

Mivel a vállalatoknak a piacra való belépése és az onnan történő kilépése számottevő mértékben járul hozzá a termelékenység növekedéséhez, ezért az OECD szakértői részletesen vizsgálták azt, hogy milyen gyakran kerül sor új cégek alapítására és régiek bezárására országok és szektorok szerint. Empirikus tapasztalatok alapján évről évre nagyszámú vállalat lép be a piacra és távozik onnan. A kilencvenes évtized első felében a be- és kilépési ráta⁶ a legtöbb ország üzleti szektorában 20 százalék körül volt. Más szavakkal ez azt jelenti, hogy a vállalatok egyötöde egy adott évben vagy új belépő volt, vagy be fogja szüntetni tevékenységét. Ez a ráta óriási különbségeket mutatott minden egyes OECD-országban. Az NSZK-ban és Olaszországban ez a ráta kisebb volt, mint az USA-ban, miközben az amerikai értéknél is magasabb volt az Egyesült Királyságban és főként Finnországban.

A belépési és a kilépési ráták összehasonlíthatók. Ha a piacra való belépés hajtóereje adott iparágban a viszonylag magas nyereség, a kilépés pedig a túlnyomórészt alacsony nyereségességű szektorokra jellemző, akkor a belépési és a kilépési ráták között negatív korreláció lenne. Ugyanakkor az empirikus tapasztalatok azt mutatják, hogy a belépési és a kilépési ráták szorosan korrelálnak az OECD-országok iparágaiban. Ez a korreláció különösen erős akkor, amikor a be- és kilépési rátákat a foglalkoztatottsággal súlyozzák. Mindez arra enged következtetni, hogy minden időszakban nagyszámú új vállalat veszi át nagyszámú elavult cég helyét anélkül, hogy befolyásolná a vállalatok számát és a foglalkoztatottságot a piacon bármely időpontban.

Az OECD szakértői szerint a be- és kilépési ráták közötti szoros korreláció az iparágakon keresztül egyrészt annak az eredménye, hogy az új cégek kiszorítják a régieket, azok helyébe lépnek. Másrészt magas az újonnan jövők bukási aránya életciklusuk első éveiben. A piacra újonnan belépő vállalatok túlélési valószínűsége a nyolcvanas évek végén meredeken esett. Az újonnan piacra lépő cégek 20-40 százaléka tűnt el az első két évben. Ezt követően a kilátások javulnak. Azok a cégek, amelyek az első két évet túléltek üzletágukban, 60-70 százalékos valószínűséggel a következő öt évet is túléltek. Ennek ellenére a piacon megjelenő összes cég 30-50 százaléka éli túl működésének hetedik évét.

⁶ A belépési rátát úgy számolják, hogy adott évben az újonnan belépő cégek számát elosztják a piacon lévő és az újonnan belépő vállalatok összegével. A kilépési rátát úgy kapjuk meg, hogy az egy adott évben a piacról kilépő cégek számát elosztjuk az előző évben a piacon lévő cégek számával.

Az OECD vizsgálatai szerint a vállalatok túlélési aránya országonként eltérő. Az USA, Kanada és Nagy-Britannia esetében a feldolgozóipari vállalatok túlélési rátája kisebb, mint a kontinentális Nyugat-Európa országaiban. Fontos megjegyezni azt, hogy az alacsony túlélési ráta nem ad feltétlenül okot az aggodalomra. Egy cég megjelenése a piacon kísérletként is felfogható, és e folyamat természetéből adódik az, hogy a bukási arány magas. Ez különösen akkor van így, ha az új belépés a piacon lévő vállalatokat arra készíti, hogy növeljék hatékonyságukat és nyereségességüket. Az OECD keretében végzett kutatások arra utalnak, hogy a vállalatok piacra való belépésének és onnan történő kilépésének a folyamata aránytalanul csekély számú foglalkoztatottat érintett. A bukás valószínűsége a vállalati működés korai szakaszában a kisvállalatok esetében nagyobb, míg a túlélő vállalatok nemcsak nagyobbak, hanem általános irányzatként gyorsabban is növekednek. Így a legtöbb országban a meglévő vállalatok mérete hasonló az újonnan belépő vállalatok méretéhez, miközben a túlélő vállalatok átlagos mérete gyors ütemben nő, hogy megközelítse az adott piacon működő cégek átlagos méretét.

Empirikus tapasztalatok alapján a piacról történő kilépés ugyanakkor a legkisebb vállalatokra koncentrálódik. A gyors növekedés nyomán a túlélő vállalatok átlagos mérete az első hét évben megduplázódik. Az átlagos vállalati méretnek a piacra való belépést követő növekedése gyorsabb a szolgáltató szektorban, mint a feldolgozóiparban. A szolgáltató szektorban ugyanis eleve kisebb volt a piacra belépők átlagos mérete és nagyobb volt az új vállalkozások bukási aránya. A kis szervezetek bukása nagyobb, a túlélők méretének a növekedése gyorsabb volt az USA-ban, mint a többi OECD-országban. Az első három évben e vállalati kör átlagos mérete háromszorosára nőtt. Ez arra enged következtetni, hogy az USA-ban kedvezőbbek a kis cégek piacra lépési lehetőségei, annak ellenére, hogy körükben magasabb a bukási arány. Az USA-ban a kis szervezetek kedvezőbb kísérletezési lehetőségei nem csekély mértékben magyarázzák azt, hogy az újonnan belépő vállalatok átlagos termelékenysége nemzetközi összehasonlításban szerény.

A be- és kilépési ráta értékeiben megfigyelhető különbségek az egyes ágazatokban nem csekély mértékben visszavezethetők a termékciklusok eltéréseire. Egy új termék kereskedelmi bevezetése után kezdődik a piacra való belépés kezdeti szakasza, amelyet egyfajta kiegyenlítődés követ, majd a vállalatok számának a csökkenése következik. Egy 46 termékre kiterjedő amerikai elemzés mintegy 10 éves kezdeti belépési szakaszt talált, amit mintegy 5 éves zsgorodási szakasz követett (*Gort – Klepper, 1982*). Így a különböző időpontokban megfigyelhető piaci belépési hullámok a termékciklus kezdeti szakaszára engednek következtetni. Termékszintű információk azonban nem állnak rendelkezésre ennek a hipotézisnek igazolásához, csak iparági adatok vannak, azaz olyan adatok, amelyek minden egyes iparágban sok terméket és sok piacot foglalnak magukba.

Egy másik kutatás keretében egy 140 000 cégből álló minta vizsgálatára került sor az Egyesült Királyságban 1980 és 1992 között minden évben (*Disney – Haskell – Heden, 2000*). A kutatás fő következtetése az, hogy a kedvező cégdinamika, azaz az alacsony termelékenységű üzemek bezárása és termelékenyebb üzemek létesítése a teljes tényező-termelékenység javulásának a 90 százalékát magyarázta a szóban forgó időszakban. Az ezzel kapcsolatos gazdaságpolitikai következtetés az, hogy a vállalatok előtti piacra való belépési és az onnan való kilépési korlátokat meg kell szüntetni. Ez mindenekelőtt a versenypolitikára ró pótlólagos feladatokat.

Az OECD összehasonlító elemzése szerint azokban az iparágakban, amelyek szorosabb kapcsolatban vannak az információs és kommunikációs technológiával, a belépési összetevő nagyobb mértékben járul hozzá a munkatermelékenység növekedéséhez, mint a cégek kilépése (OECD, 2000b). Ennek viszont éppen az ellenkezője igaz az érettebb ipari

ágazatokban, ahol jelentősebb a vállalaton belüli növekedésnek és az elmaradt cégek kilépésének termelékenységi hatása.

Termelékenység és gazdaságpolitikai ösztönzés

A termelékenység növekedésének ösztönzése mind több ország gazdaságpolitikai cél- és eszközrendszerében kap egyre fontosabb szerepet. A termelékenységjavítás ösztönzésének legáltalánosabb eszköze a versenypolitika, a versenyszabályok olyan alakítása, hogy azok a termelékenység növekedését segítsék elő. Az Egyesült Királyságban a kormány a kartellek elleni intézkedések szigorítására, a versenyhatóság szerepének növelésére és a jogérvényesítésre helyezi a hangsúlyt (*Brown – Eaglesman*, 2001, 13. o.). A versenyszabályok áttekintésére felkért 100 szakértő véleményezte az 1998. évi brit versenytörvényt. A törvény, amely ugyan elsőként tiltotta explicit módon az árösszejátszást, azaz a felek által megállapított árak rögzítését és a domináns piaci pozícióval való visszaélést, a szakértők szerint mégsem elég szigorú. Csak két olyan vállalatot találtak, amely az ár rögzítés törvényben tiltott tényállását kimerítette. Mindkettő ellen bírósági eljárás folyik. Ugyanakkor a törvény nem visszamenőleges hatályú, azaz csak a hatályba lépése utáni ügyekre lehet alkalmazni.

A szakértők szerint a brit gazdaság termelékenységének a növelése olyan változásokat tesz szükségessé a vállalati kultúrában, amely a jelenlegi törvény segítségével nem érhető el. A szakértői javaslat büntetőbüntetést irányoz elő azon üzletemberek számára, akik megállapodásokkal rögzítik az árakat és/vagy a piacokat. Olyan jogi mechanizmusokat javasolnak, amelyek lehetővé teszik a kartellek áldozatai számára a kártalanítást. Növelni kívánják a különféle fogyasztói szervezetek szerepét a fogyasztók elleni káros gyakorlat felderítésében. Nagyobb függetlenséget irányoznak elő a versenyhatóságnak. A miniszterektől el kell venni azt a jogot, hogy a versenyhatóság versenyügyben hozott határozatait megváltoztathassák. Szükségesnek tartják azt, hogy több megelőző jellegű piaci vizsgálatra, elemzésre kerüljön sor bizonyos piaci szektorokban. Emellett javasolják a fizetéseképtelenséggel kapcsolatos jogi szabályozás korszerűsítését is. Javasolják a csődtörvény módosítását is, hogy a „becsületes” csőd, csődeljárás segítse az új vállalkozások megindítását. Meg kell akadályozni azt, hogy a bankok és a kormány mint kiemelt, preferált hitelező saját pozíciói védelmében bezárhasson vállalkozásokat. Ezekről a változtatásokról a vállalkozásindítás és a termelékenységemelés általános feltételeinek a javítását várják.

Más országokból is hozható példa arra, hogy az ár- és piacrögzítő megállapodások károkat okoznak a nemzetgazdaságnak. Becslések szerint az USA-ban a kartellek éves átlagban mintegy 1 milliárd dollárral emelik az árakat. Japánban a kilencvenes évtized stagnálásának az időszakában csak azok a szektorok maradtak nemzetközileg versenyképesek, amelyek igen erős versenykörnyezetben működnek.

Kevésbé egyértelmű az, hogy mennyiben visszatartóak a jogszabályi szankciók. A brit szakértők szerint az 1998. évi versenytörvény előírásai szerint a versenyellenes magatartás szankciója a forgalom 30 százalékát is elérő büntetés. Ezt nem tartják eléggé visszatartó erőnek.

Ha a verseny szűkítésének a lehetőségei csekélyek, akkor a vállalatok arra kényszerülnek, hogy erőfeszítéseiket a termelékenység javítására koncentrálják. Ugyanakkor az sem hagyható figyelmen kívül, hogy a versenypolitika mellett olyan tényezők is befolyásolják a termelékenység alakulását, mint a nemzeti valuta mindenkori árfolyama, illetve annak változása, a szociális és a jóléti politikák terjedelme és jellege stb.

Néhány következtetés magyar szempontból

A nemzetközi munkatermelékenységi trendek vizsgálatából le lehet vonni néhány következtetést Magyarországra vonatkozóan is. Az egy foglalkoztatottra jutó GDP növekedése tekintetében Magyarország a kilencvenes években az OECD élvonalában volt, csak Lengyelország és Írország előzte meg. A ledolgozott munkaórák dinamikája tekintetében viszont Magyarország teljesítménye a leggyengébb volt az OECD-ben. Ez a két, egymással szorosan összefüggő trend azzal magyarázható, hogy a gazdaság átalakulási folyamatainak hatására a kilencvenes évek elején radikálisan csökkent a foglalkoztatás, ami viszont elkerülhetetlenül a ledolgozott munkaórák számának a visszaeséséhez vezetett. Ennek eredményeként a piacgazdaságba való átmenettel együtt járó visszaesés nyomán összezsugorodott gazdaság hatékonysága megnőtt.

Különbő empirikus felmérésekből kitűnik az, hogy a külföldi tulajdonosi részesedésű vállalatok magyarországi telephelyeinek a termelékenységé eléri az anyavállalatokét. A munkatermelékenység nemzetgazdasági szintű javulása ezért egyrészt a további külföldi működőtőke-beáramlás függvénye. Itt nem részletezendő okok miatt a külföldi működő tőke beáramlása a jövőben lassul, tehát az ebből a forrásból származó termelékenységjavítás lehetőségei korlátozottak. A termelékenységjavulás legfőbb forrását másrészt a hazai tulajdonú vállalatok, azok közül is a kis és közepes méretű cégek képezik. A termelékenységjavítás követelményeit figyelmen kívül hagyó vállalkozásöztönzési politika, az újrakezdést nehezítő csódtörvény esetén fennáll az a veszély, hogy a nemzetgazdasági szintű termelékenység a kis és közepes méretű vállalatok tömeges megszűnése mellett fog javulni. Erre az EU-csatlakozás miatt külön is ügyelni kell. A csatlakozás következtében több gazdasági szegmensben (mezőgazdaság, élelmiszeripar, közbeszerzés stb.) erősödhet a verseny. Ez a kis és közepes gazdasági szervezetek számára jelent nagyobb kihívást.

Ugyanakkor a nemzetközi összehasonlításban alacsony aktivitási ráta gátolja a felzárkózást a fejlett országok mögé az egy főre jutó GDP szempontjából. Ez arra hívja fel a figyelmet, hogy – minden egyéb feltételt változtatlanul tekintve – számottevő tartalékok vannak a foglalkoztatás bővítésében. Az aktivitási ráta növelése azonban csak akkor lehetséges, ha a munkába állást a vállalati szféra igényeit figyelembe vevő szakképzési, átképzési programok segítik, rugalmasabbá válik a munkaerőpiac, a munkaerőköltségeket emelő járulékok csökkennek, ezáltal vonzóbbá válik a foglalkoztatás bővítése az üzleti szféra számára. Mindebből az is következik, hogy a heti törvényes munkaidő mérséklése és a korai nyugállományba vonulást ösztönző nyugdíjrendszer nem segíti az aktivitási ráta növelését, ezáltal akadályozza a felzárkózást az egy főre jutó GDP tekintetében a fejlett országok mögé.

Arra vonatkozóan nem állnak rendelkezésre konzisztens statisztikai adatok, hogy a magyar gazdaságban végbement termelékenységjavulás milyen mértékben volt visszavezethető az információs és kommunikációs technológiák termelésére és használatára. Az viszont ismert, hogy az iroda- és számítógépgyártás, valamint a híradástechnikai termékek és készülékek gyártása 1995 és 2000 között 2,1 százalékról 16,1 százalékra emelkedett az ipar termelési értékében, 2 százalékról 30 százalékra az ipari értékesítésben, 2,8 százalékról 27,6 százalékra az ipari exportértékesítésben. Aránya 2000-ben a bruttó kibocsátásban 6 százalék, a bruttó hozzáadott értékben 1,8 százalék volt. Nem megalapozatlan az a feltételezés, hogy e 2000. évi termelési és értékesítési részesedésekkel Magyarország legalábbis a világ élvonalának az alsó szintjéhez áll közel. Az információs és kommunikációs technológiák aránya nemcsak a termelésben, hanem az exportban is gyors ütemben nőtt. Magyarország OECD-viszonylatú kivitelének 1993-ban még mindössze 3,9 százalékát alkották információs és kommunikációs technológiai termékek, addig 1999-ban már 25,2 százalékát. Az információs és kommunikációs technoló-

giai szektor kiemelkedő mértékben járult hozzá a magyar kivitel áruszerkezetének a korszerűsítéséhez.

Amíg Magyarország aránya az OECD összes importjában az 1993. évi 0,26-ról 1999-ben 0,54 százalékra emelkedett, azaz megduplázódott, addig az OECD információs és kommunikációs technológiai termékimportjában 0,12-ről 1,30 százalékra emelkedett, azaz több mint megtízszereződött. Ez a piaci részesedés természetesen még kicsi, messze elmarad a vezető OECD-országok (USA, Japán, Egyesült Királyság, NSZK, Hollandia, Franciaország és Írország) és a latin-amerikai és ázsiai fő szállítók (Mexikó, illetve Szingapúr, Tajvan, Thaiföld, Malajzia, Kína, Dél-Korea) relatív súlya mögött. Az azonban figyelemre méltó, hogy az OECD-importban elfoglalt magyar piaci részesedés az infokommunikációs technológiai termékek körében 1999-ben meghaladta Ausztria, Belgium, Dánia, Görögország, Portugália, Spanyolország, Svájc és Hongkong értékét.

Az információs és kommunikációs technológiai termékek használata terén valamivel kedvezőtlenebb a kép, mint a termelésben. Egy reprezentatív empirikus adatfelvételen alapuló kutatás eredményei szerint a kis és közepes méretű vállalkozások 72 százaléka rendelkezik személyi számítógéppel.⁷ Ez kedvezőtlenebb, mint az Európai Unióban, ahol már 1997-ben a szóban forgó vállalati kör több mint 90 százalékának volt személyi számítógépe. A 10 főnél többet foglalkoztató vállalatoknak közel 600 ezer asztali személyi számítógépük van. A nagyvállalatok 98 százaléka, a közepes cégek 82 százaléka, a kisvállalatoknak pedig 62 százaléka használja aktívan az internetet. A külföldi részesedésű nagyvállalatok körében az internetsűrűség 100 százalékos. Ugyanakkor az internetes kereskedelem és üzlet (e-commerce és e-business) terjedése még a kezdeteknél tart Magyarországon. Ugyancsak számottevő a nemzetközi trendektől való lemaradás a számítógép- és internet-hozzáférési sűrűség tekintetében a lakossági szférában.

Nemzetközi tapasztalatok alapján a nemzetgazdasági szintű munkatermelékenység alakulásának legfőbb hajtóereje az egyes vállalatokon belüli termelékenységjavulás. Ehhez képest a piaci részesedések változásai (a piacon lévő, alacsonyabb termelékenységű vállalatok részesedésének zsugorodása az újonnan belépő, magasabb termelékenységű vállalatok javára) szerény szerepet játszanak. Ennek ellenére számottevő tartalékok vannak még az alacsony termelékenységű szervezetek piacról való kilépésében, különösen az érett iparágakban. Más iparágakban, főleg azokban, amelyekben gyors a műszaki-technológiai fejlődés (az információs és kommunikációs technológiákhoz kapcsolódó ágazatokról van szó), az új szervezeti egységek megjelenése a termelékenységnövekedés fontos ösztönzője.

Amellett, hogy célszerű gazdaságpolitikai eszközökkel ösztönözni a vállalaton belüli termelékenységnövekedést, arra is szükség van, hogy lebontsák azokat a korlátokat, amelyek új vállalatok piaci megjelenése, illetve érett, alacsony termelékenységű vállalatok piacról való kivonulása előtt állnak. Számottevő terhet jelenthetnek ugyanis azok a szabályozási és intézményi tényezők, amelyek befolyásolják a vállalkozásindítás költségeit és az új vállalkozások finanszírozását, illetve az alacsony termelékenységű szervezeti egységek piacról való kilépését. A piacról való kilépés révén olyan erőforrások szabadíthatók fel, amelyeket más cégek hatékonyabban hasznosíthatnak. A magas be- és kilépési ráták az OECD-országokban arra utalnak, hogy az erőforrások egyáltalán nem

⁷ A kutatás során a BKÁE Kisvállalkozás-fejlesztő Központja, a Vállalkozáskutató Intézet és a Vállalkozási Inkubátorház Kht. 315 mikrovállalkozás (10 foglalkoztatott alatt), 77 kisvállalkozás (10–49 fő) és 14 közép-vállalkozás (50–249 fő) tulajdonosának és ügyvezetőjének tett fel 100 kérdést az információs technológia adta lehetőségek kiaknázásáról. A mintavétel a Vállalkozások és Munkáltatók Országos Szövetsége tagjai közül véletlenszerűen történt. A gazdálkodási forma és a regionális megoszlás a hazai vállalkozói kört reprezentálta. A kutatást a MEH Információs Kormánybizottsága támogatta. (Lásd: Négyéves elmaradás..., 2001, 25. o.)

hevernek paragon hosszú ideig. A vállalkozásösztönzés, a megfelelő csődtörvények és bizonyos szociális programok lényeges szerepet játszhatnak ebben, mert megkönnyítik a piacról való kilépéssel kapcsolatos problémák kezelését, ezáltal nem akadályozzák az erőforrások reallokációját. Lényeges feladat továbbá az oktatás, a szakképzés, a pénz- és tőkepiacok fejlesztése és az innovációs politika. A termelékenységjavítás követelményeit célszerű érvényesíteni a versenypolitikában és a versenypolitikai célok érvényre jutását szolgáló versenytörvényben, valamint a csődtörvényben.

Hivatkozás

- Brown, Kevin – Eaglesman, Jean [2001]: The push for productivity. *Financial Times*, augusztus 13.
- Disney, Richard – Haskel, Jonathan – Heden, Ylva [2000]: Restructuring and Productivity Growth in UK Manufacturing. Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper 2463, május.
- European Commission Directorate-General for Economic and Financial Affairs: The contribution of information and communication technologies to growth in Europe and the US: A macroeconomic analysis. *European Economy*, Supplement A, Economic trends, No. 12., december 2000.
- Gort, M. – Klepper, George [1982]: Time paths in the diffusion of product innovation. *Economic Journal*, Vol. 92, No. 3.
- IMF [2001]: IMF World Economic Outlook, 2001. International Monetary Fund, október, Washington.
- McGuckin, Robert H. – van Ark, Bart [2000]: Performance 2000: Productivity, Employment, and Income in the World's Economies. The Conference Board Research Report, 1287-01-RR.
- Négyéves elmaradás az Európai Uniótól. *Magyar Hírlap*, 2001. november 6.
- Nordhaus, William D. [2001a]: Alternative Methods for Measuring Productivity Growth. National Bureau of Economic Research, Working Paper, No. 8095. január, 20 oldal.
- Nordhaus, William D. [2001b]: New Data and Output Concepts for Understanding Productivity Trends. National Bureau of Economic Research, Working Paper, No. 8096. január, 36 oldal.
- OECD [2001a]: OECD Economic Outlook. Párizs, 209–223. oldal.
- OECD [2001b]: VII. Productivity and firms dynamics: evidence from microdata. OECD Economic Outlook 2000, Párizs, 209–223. oldal.
- Productivity Trends. National Bureau of Economic Research, *Working Paper*, No. 8096
- The Economist, September 16th – 22nd. 2000, 92. oldal
- The transatlantic productivity race. *Financial Times*, 2000. június 3.
- Virtual guesswork. *The Economist*, Survey: The New Economy, 2000. szeptember 23.

Brief Summary of the Articles

All-round inquiry about the consequences of a more uncertain economic outlook – Part III.

The external environment of the Hungarian economy has become less favourable in 2001, the economic (and political) uncertainty is becoming heavier. The slowdown of the expansion and the increase of the signs of recession are accompanied by the decrease of the growth rate of the world economy. This situation makes necessary to investigate what kind of consequences these issues can bring for the Hungarian economy having provided good results in the past years. Our questions concern the evaluation of the Hungarian economy and the various possibilities of the economic policy to be followed.

1. How do you evaluate the effects of the unfavourable developments in the world economy on the future of the already present tension issues in the Hungarian economy (for example on the inflation rate as well as on the slowdown of the GDP and export growth rate), furthermore, what other problematic issues can come up that have to be taken into consideration?

2. What implements of the economic policy can help in moderating the negative effects? What other alternative economic policy packages and implements can be formulated to stimulate domestic growth? What is the possibility of choice between the two ways of growth stimulation: increasing the fiscal expenditures versus the decrease of the public burden? Which role should the stimulation of domestic consumption, the budgetary and financial policy, and the different ways of enterprise stimulation play in the implements of the economic policy?

The crisis and perspectives of the world economy in early 2002

PÉTER FARKAS

The current and for the past 50 years most serious crisis in the world economy has proved many illusions wrong. First, the article analyses the characteristics of the world economic situation at the end of 2001. It takes a more specific look at the United States, having a major influence in defining the probable trends in the world economy. Among the prognosis variants the scenario of catastrophe, a continuing recession and the possibility of a fast recovery equally appear. It is probable that even in case of the expected fast recovery the general growth rate will still stay low in 2003. Many signs predict that international trade will be less of a drawing force in the following years than it used to be in the nineties, the role of the domestic markets will come into the limelight. Finally the perspectives of certain regions and continents will be mentioned.

The changes and driving forces of productivity in the nineties in an international comparison

MIKLÓS LOSONCZ

Labour productivity is an essential index of national economic efficiency. It measures the amount of output created as a result of one hour work or the activity of an employee influenced by the technological development and/or the growing intensity of capital. Productivity data enable to analyse the economic development expressed by GDP per capita, as well. This value also defines the standard of living to a great extent. On the level of the national economy the more hours the employee has worked or the higher the level of productivity is, the higher the value of GDP per capita will be in the individual countries. Improving the level of productivity in the individual countries enables their economy to grow faster than what the labour force and capital expenditures would make it possible. Productivity is a complex concept, various factors influence it, such as technological development, education, professional training as well as the economic environment. Productivity on the other hand is not merely a category of macroeconomics. How it changes is decided by the microeconomic trends, that is by the activity of the private sector.

Jogi melléklet

Változási irányok a közösségi fúzióellenőrzés szabályozásában

DR. LÖVENBERG VIKTÓRIA – DR. REMETEI-FILEP ÁDÁM*

Bevezető

Az Európai Közösség versenyjogi szabályozása keretében a vállalatok koncentrációjának ellenőrzéséről kiadott 4064/89 (EGK) számú Tanácsi rendelet („fúziós rendelet”) célja, hogy előzetes vizsgálat alá vesse azokat a vállalat-összefonódásokat, amelyek piaci hatása túlmegy egyetlen tagállam határain.¹ A rendelet arra a felismerésre épül, hogy az egységes piac létrehozása határokon átnyúló vállalat-átstrukturizációkhoz vezet, ezért szükséges a megfelelő játékkeret biztosítani e tranzakciók számára oly módon, hogy azok ne járjanak a verseny tartós sérelmével. Ennek érdekében a fúziós rendelet az Európai Bizottság kizárólagos hatáskörébe utalja a „közösségi léptékű” koncentrációkat, mivel az Európai Bizottság rendelkezik megfelelő vizsgálati és végrehajtási eszközökkel, hogy eljárjon az ilyen összefonódások ügyében, és a közös piacra való hatásuktól függően – esetenként feltételhez kötve – engedélyezze, vagy jóval ritkábban, megtiltsa azokat. A fúziós rendelet alapelve, hogy a szubszidiaritás elvével összhangban a legmegfelelőbb szinten hatékony, eredményes, igazságos és átlátható módon igyekezzen biztosítani a koncentrációk ellenőrzését.

A fúziós és a hozzá kapcsolódó végrehajtási rendelet² mellett az Európai Bizottság számos közleményben és iránymutatásban pontosította az összefonódások engedélyezése során követett rendelkezésekben megjelölt fogalmakat. Az alkalmazás során szerzett tapasztalatok, a bírósági esetjog és a gazdasági változások fényében bizonyos időközönként szükség van a szabályozás felülvizsgálatára. Az Európai Bizottság 2001 végén kezdeményezett átfogó reformjavaslatának ennek megfelelően az a célja, hogy módosítások segítségével biztosítsa, a rendelet a változó gazdasági és politikai körülmények között is a fúzióellenőrzés hatékony eszköze maradjon. A rendelet újraértékelését szüksé-

* A szerzők a Gazdasági Versenyhivatal munkatársai. A leírtak a szerzők véleményét tükrözik és nem feltétlenül azonosak a Gazdasági Versenyhivatal hivatalos véleményével.

¹ Bár a Római Szerződés a fúziókontrollt nem teszi kifejezetten feladatává, a Bizottság elszigetelt esetekben a Szerződés 81. és 82. cikkei alapján már a hatvanas-hetvenes években is ellenőrizte a vállalat-összefonódásokat, amennyiben azok piaci erőfölény kialakulásához vagy megerősödéséhez vezettek. Az, hogy csak viszonylag későn került sor a fúzióellenőrzés közösségi szabályozására, jelzi a terület rendkívüli politikai érzékenységet. Fúziós rendelet elfogadását a Bizottság első ízben 1973-ban kezdeményezte, ám a Tanács csak az egységes piac megteremtéséről szóló programcsomag kapcsán tette azt komolyabb megfontolás tárgyává. Végül a rendeletet 1989. december 21-én fogadták el, és az 1990. szeptember 21-én lépett hatályba (OJ 1990 L 257/14), majd módosította a 1310/97 (EK) számú rendelet (OJ 1997 L180/1), a módosított szöveg 1998. március 1-jétől hatályos. A módosítás elsősorban a rendelet hatályát (förgalmi küszöbök) és a közös vállalatok megítélését érintette, valamint szorosabb eljárási határidőket vezetett be.

² 447/98 (EK) számú Bizottsági rendelet, OJ 1998 L61/1.

gessé teszi az is, hogy hatálybalépése óta az Európai Közösség tagállamainak száma 12-ről 15-re nőtt, és az Európai Gazdasági Térségről szóló egyezmény értelmében 1994 óta az Európai Bizottság kizárólagos hatásköre kiterjed az EGT egész területére. A reformot indokolja továbbá a monetáris unió létrejötte és az EU-bővítés perspektívája.

Az alábbiakban a közösségi fúzióellenőrzés hatályos szabályozásának ismertetése után bemutatjuk az Európai Bizottság által az utóbbi években elfogadott, jelentős közleményeket, amelyek az egyszerűsített eljárásról, az összefonódás által a versenyre gyakorolt esetleges káros hatásokat korrigáló intézkedésekről, valamint az összefonódáshoz közvetlenül kapcsolódó és ahhoz szükséges versenykorlátozásokról rendelkeznek. Ezt követően ismertetjük a fúzióellenőrzési szabályok módosítására 2001 decemberében nyilvánosságra hozott Bizottsági javaslatokat.

A fúzióellenőrzés jelenlegi szabályozásának ismertetése

A fúziós rendelet biztosítani kívánja az Európai Bizottság és a nemzeti versenyhatóság közötti hatáskörmegosztást annak érdekében, hogy az érintett vállalatoknak lehetőség szerint csak egy helyen kelljen bejelentést tenniük. Így egy közösségi léptékű, vagyis a rendelet hatálya alá tartozó koncentráció ügyében az Európai Bizottságnak kizárólagos hatásköre van, a nemzeti versenyhatóságok ilyenkor nem járhatnak el.³ A „mindent egy helyen” elv alól azonban vannak kivételek: meghatározott feltételek esetében egy tagállam kérheti a Bizottságtól, hogy tegye át az ügyet a tagállami versenyhatósághoz,⁴ illetve arra is lehetőség van, hogy egy tagállam kérje a Bizottság eljárását olyan esetekben is, amikor egyébként neki kellene eljárnia.⁵

A fúziós rendelet anyagi jogi szabályai

A fúziós rendelet a koncentrációkra terjed ki, vagyis minden olyan ügyletre, amely jelentős és hosszan tartó változást⁶ eredményez az érintett vállalati struktúrában. Ennek alapesetei a fúzió, az irányításszerzés (amely irányítás lehet egyedüli vagy együttes) és az önálló gazdasági egység összes feladatát tartósan ellátó („full-function”) közös vállalat létrehozása.⁷

³ Fúziós rendelet, 21. cikk.

⁴ Fúziós rendelet, 9. cikk. Az áttételre abban az esetben van lehetőség, ha az adott tagállam piaca „egy elkülönült piac minden jellegzetességét magán viseli”.

⁵ Fúziós rendelet, 22. cikk (3).

⁶ Az időtartamnak általában a közös vállalatok esetében van jelentősége. A rendelet nem kívánja meg, hogy a felek meghatározzák az időtartamot, és ugyanaz az időtartam esetektől függően minősíthet koncentrációnak egy közös vállalatot. Így a Bizottság az M.791 British Gas Trading/Group 4 Utility Services Ltd.-ügyben elég hosszúnak tartotta az öt évet a közös vállalat működésének idejére, míg az M.722 Teneo/Merill Lynch/Bankers Trust-ügyben nem.

⁷ A fúzió két vagy több cég összeolvadása vagy összekapcsolódása egy működő cégben, vagy új cég létrehozásával, amely lehet horizontális (egymással versenyző cégek fúziója), vertikális (a termelési folyamat különböző fázisaiban működő cégek egyesülése), vagy konglomerátumot létrehozó (nem-rokon ágazatok vállalatai között). A közös vállalat cégeknek (vagy természetes személyeknek) üzleti vállalkozás megvalósítására létrehozott egyesülése, amelyet általában az adott vállalkozás kockázatos volta és jelentős tőkeigénye indokol, és nagy a szerepük az új technológiák kifejlesztésében. Nem minősül koncentrációnak a rendelet 3. cikke (5) alapján, ha pénzüintézetek ideiglenesen, továbbeladási céllal vásárolnak meg részesedést, azonban ilyen esetekben a részesedéshez fűződő szavazati jogokat csak meghatározott feltételek mellett gyakorolhatják.

A fúziós rendeletet a közösségi léptékű koncentrációk esetében kell alkalmazni, függetlenül attól, hogy az ügyletben részt vevő felek székhelye az Európai Közösség területén van-e, vagy az ügyletet a Közösségben fogják-e végrehajtani. Amikor az érintett vállalatok székhelye a Közösségen kívül van, és magára az összefonódásra sem a Közösségben kerül sor, a Bizottság azt vizsgálja, hogy az összefonódás hatásaként a közös piacon jelentkeznék-e versenykorlátozó hatások. A globalizálódott gazdaság miatt ez a felfogás természetesen az Európai Bizottság hatáskörének jelentős kiterjesztéséhez vezet.⁸

Az összefonódás közösségi léptékének megítélése az érintett vállalatok összeforgalmától függ. A rendelet 1997-es módosítása óta két tesztet kell alkalmazni a vállalatok forgalmának megállapításához, ennek során a vállalatok világméretű, illetve Európai Közösségen belüli forgalmát egyaránt figyelembe veszik, illetve vizsgálják azt is, hogy hány tagállamban halad meg ez a forgalom meghatározott értékeket. Az érdemi értékelés során a Bizottság azt vizsgálja, hogy az összefonódás létrehoz vagy megerősít-e már korábban is létező erőfölényes helyzetet. A rendelet oligopóliumokra és kollektív erőfölényes helyzetekre is alkalmazható,⁹ mivel a Bizottság álláspontja szerint a fúzióellenőrzés célja (a hatékony verseny fenntartása) szempontjából közömbös, hogy az összefonódás következményeként egyetlen vállalat vagy több vállalat közösen lesz-e erőfölényes helyzetben.¹⁰

Az engedélyezési eljárás

A fúzióban részes feleknek egy héten belül kell bejelentést tenniük az Európai Bizottságnak¹¹ a megállapodás megkötését, a vételi vagy csereajánlat közzétételét vagy az irányítást megalapozó részesedés megszerzését követően (amelyik időpont a korábbi).¹² A fúziós rendelet hatálya alá tartozó koncentráció nem valósítható meg mindaddig,

⁸ Lásd pl. M.619, Gencor/Lonrho, OJ 1997 L116/30; M.877, Boeing/McDonnell Douglas, OJ 1997 L336/16; M.1069, WorldCom/MCI, OJ 1999 L116/1; M.2220 General Electric/Honeywell.

⁹ C-68/94 & C-30/95 Franciaország v. Bizottság (Kali&Salz) [1998] ECR I-1375. Az Európai Bizottság határozatai alapján állandó gyakorlatnak tekinthető a fúziós rendelet alkalmazása az oligopolisztikus piaci erőfölényre. Az alkalmazás lehetőségét már a Varta/Bosch-ügyben jelezte a Bizottság (M.012, OJ 1991 L320/26), majd a Nestlé/Perrier-határozatban indokolta meg részletesen (M.190, OJ 1992 L356/1). A Gencor/Lonrho-fúzió (M.619, OJ 1997 L11/30) volt az első, amelyet kollektív piaci erőfölény létrejöttére hivatkozva tiltott meg a Bizottság, és ezt a döntést az első fokú bíróság is megerősítette, lásd T-102/96 Gencor v. Bizottság [1999] ECR II-753.

¹⁰ Lásd pl. M.016 Price Waterhouse/Coopers & Lybrand, OJ 1999 L50/27 (az Európai Bizottság engedélyezte a fúziót, mivel a szolgáltatók számának hatról ötre való csökkenése nem szünteti meg vagy korlátozza jelentős mértékben a versenyt az érintett piacon); M.1524 Airtours/First Choice, OJ 2000 L93/1 (a Bizottság megtiltotta a fúziót, mert az érintett vállalatoknak a piac két másik szereplőjével együtt kollektív erőfölényes helyzete alakult volna ki, és a piacon mellettük részt vevő versenytársak piaci részesedése elhanyagolható volt).

¹¹ A közösségi versenyszabályok végrehajtásáért a Bizottság a Verseny Főigazgatóságon keresztül felel. A fúziós rendelet hatálybalépésekor a Főigazgatóságon belül létrehozták a Fúziós Munkacsoportot (Merger Task Force, MTF), amely kifejezetten a rendelet végrehajtását végzi. Az MTF mintegy 100 fővel dolgozik, önálló titkársága van és munkáját szigorú biztonsági intézkedések mellett látja el. Az MTF feladata, hogy megvizsgálja a fúziós rendelet alapján beérkező bejelentéseket, és előkészítse az ezekkel kapcsolatos Bizottsági döntést.

¹² Fúziós rendelet, 4. cikk (1). A Bizottsággal ezt megelőzően is felvehetik a felek a kapcsolatot, és a tapasztalat azt mutatja, hogy a bejelentés előtti megbeszélések zökkenőmentesebbé teszik a későbbi eljárást.

amíg a Bizottság nem nyilvánítja a közös piaccal összeegyeztethetőnek.¹³ A Bizottságnak a bejelentés kézhezvételétől számított egy hónapon belül le kell folytatni előzetes vizsgálatát.¹⁴ Ennek eredményeként a Bizottság vagy engedélyezi az összefonódást, vagy, ha az megítélése szerint komoly versenyagályokat vet fel, ún. második fázisú vizsgálatot indít.¹⁵

A Bizottság vizsgálata során tájékoztatást kérhet a tagállamok hatóságaitól, valamint az ügyben érintett személyektől, vállalatoktól és vállalatok társulásaitól.¹⁶ Emellett a Bizottság számos más vizsgálati jogosítvánnyal is rendelkezik. Amennyiben a Bizottság olyan koncentrációt tilt meg, amelyet már végrehajtottak, követelheti az érintett felektől, hogy állítsák helyre a hatékony versenyfeltételeket. Ennek érdekében elrendelheti az üzletág elidegenítését is.¹⁷ A Bizottság eljárási vagy anyagi jogi jogsértésért bírságot szabhat ki, a bírság mértéke a jogsértés természetéhez és súlyához kell, hogy igazodjon.¹⁸

Az Európai Bizottság bírságról rendelkező, valamint a fúziós rendelet alapján hozott érdemi határozatainak felülvizsgálatára az Elsőfokú Bíróságnak van hatásköre.¹⁹

A fúziós rendelet 1997-es módosítását követően kiadott jelentősebb Bizottsági közlemények

1. Bizottsági közlemény²⁰ a 4064/89 (EGK) és 447/98 (EK) Bizottsági rendeletek alapján elfogadható korrekciós intézkedésekről²¹

Az EK fúziós ügyek statisztikáit²² nézve megfigyelhető, hogy növekvő számban vannak olyan ügyek, amelyeket az Európai Bizottság csak feltételekkel engedélyezett. Ezzel szemben megtiltott fúzió mindösszesen 18 volt az elmúlt 11 év során (*lásd táblázat*). A legnehezebb és nagy érdeklődésre számot tartó ügyek nem feltétlenül végződnek elutasítással, hiszen, ahogy Mario Monti mondta egy beszédében,²³ a fúziókontroll nem az egyesülések megakadályozásáról szól.

¹³ Fúziós rendelet, 7. cikk (1). Ebben az értelemben a Bizottság döntése hatósági engedélynek minősül. Nyilvános ajánlattételnél, illetve a felek kérelmére, indokolt esetben, a Bizottság engedélyezhet kivételt a felfüggesztés alól, és az engedélyt feltételekhez kötheti, 7. cikk (3)–(4). Lásd pl. M.004 Renault/Volvo [1991] 4 CMLR 297, amelyet a kedvezőbb svéd adózási következmények miatt mentesített a Bizottság.

¹⁴ Fúziós rendelet, 10. cikk (1).

¹⁵ Az Európai Bizottság ebben a szakaszban mindenre kiterjedő, részletes vizsgálatot folytat az összefonódás várható hatásaival kapcsolatban. Az eljárás a Bizottság kifogásközlésével indul, melyre a felek írásban válaszolnak, és lehetőségük van szóbeli meghallgatásra is. A részletes szabályokról lásd a 447/98 számú Bizottsági rendeletet.

¹⁶ Fúziós rendelet, 11. cikk.

¹⁷ Lásd pl. M.980 Blokker/Toys "R" Us, OJ 1998 L316/1.

¹⁸ Fúziós rendelet, 14. és 15. cikk.

¹⁹ Fúziós rendelet, 16. cikk; EK Szerződés 230. cikk.

²⁰ OJ C 68/3.

²¹ Az eredeti kifejezésnek az angol „remedy” szó tekinthető, hiszen az adott intézménynek az Egyesült Államokban van a legrégebb gyakorlata. Mivel a kifejezés jelentése nehezen adható vissza egy szóban magyarul, az EK más hivatalos nyelveinek példáját követve (német: Abhilfemaßnahmen, francia: mesures correctives, olasz: misure corretive, holland: corrigerende maatregelen) a „korrekciós intézkedés” kifejezés használata mellett döntöttünk.

²² <http://europa.eu.int/comm/competition/mergers/cases/stats.html>

²³ Notice on merger remedies: how and when to cure dominance problems, 2000. december 21., Brüsszel.

A fúziós rendelet 1997-es módosítását követően immár lehetőségük van a feleknek, hogy mind az első,²⁴ illetve ha sor kerül rá, mind a második fázisban²⁵ olyan vállalatokat tegyenek, amelyek betartása esetén a Bizottságnak a 2. cikk (2) alapján engedélyeznie kell az összefonódást. Fontos megjegyezni, hogy a felek egyetértése nélkül a Bizottság nem állapíthat meg feltételeket és kötelezettségeket. A Bizottság feladata és felelőssége „csupán” annak megállapítása, hogy az adott összefonódás olyan gazdasági erőfölényt hoz létre vagy erősít meg, amely akadályozza a hatékony versenyt a közös piacon. Ugyanakkor a feleknek kell olyan korrekciós intézkedéseket felajánlaniuk, amelyek végrehajtásuk esetén a versenyjogi aggályok megszűnését eredményeznék.

Az engedélyezéshez szükséges, a felek által javasolt korrekciós intézkedésekről akár már a kérelem benyújtása előtt is intenzív tárgyalások folynak a Bizottsággal, mind a főbb elvek, mind a részletek tekintetében. Természetesen a Bizottságnak van két igen hatékony eszköze a felek ez irányú ösztönzésére. Az első fázisban a teljes körű második fázisú eljárás megindításával, míg a második fázisban a megtiltás lehetőségével „fenyegetheti” a feleket.

A közlemény célja, hogy a Bizottság esetjogi gyakorlata alapján egységes formában foglalja össze a korrekciós intézkedések alkalmazásának általános elveit, főbb formáit, a kapcsolódó eljárási kérdéseket és a végrehajtás feltételeit, ezzel is segítve a vállalkozásokat. A közlemény szerint a korrekciós intézkedés célja a felek piaci erejének csökkentése és a hatékony verseny feltételeinek helyreállítása, amelyek az erőfölényt eredményező fúzió hatására torzulnának.

A felek által felvállalandó korrekciós intézkedések megítélésénél a Bizottság megvizsgálja az intézkedés típusát, mértékét, célját, a sikeres megvalósíthatóság valószínűségét, különös tekintettel az érintett piac szerkezetére, sajátosságaira, azon belül is a felek helyzetére. Ezért is fontos, hogy a felek a Bizottság minden kétélyét eloszlassák a fent említett tényezők kapcsán. A közlemény utal arra is, hogy a korrekciós intézkedésekkel megvalósítandó módosításokat a döntés megszületése előtt is végre lehet hajtani, aminek jelentősége abban keresendő, hogy a Bizottság álláspontja szerint minden vállalat hordoz magában bizonytalanságot, amíg nincs teljesen végrehajtva. Vagyis burkolt formában azt a véleményét fejezi ki a Bizottság, hogy ez a legjobb megoldás.

A közlemény jelzi, hogy a korrekciós intézkedés legyen rövid időn belül hatékonyan végrehajtható, és ne igényeljen a végrehajtást követően további megfigyelést.²⁶ Jól kivethető az az álláspont, hogy a strukturális természetű korrekciós intézkedéseket előnyben részesíti a Bizottság a vállalkozások magatartására vonatkozókkal szemben.

Levélasztás

Az Európai Bizottság álláspontja szerint a fúziók okozta problémák leghatékonyabb megoldása a tiltás mellett olyan feltételek teremtése, levélasztás segítségével, amelyek új versenytársak megjelenését vagy már létező piaci szereplők megerősítését szolgálják.

²⁴ Fúziós rendelet, 6. cikk (2).

²⁵ Fúziós rendelet, 8. cikk (2).

²⁶ Csak kivételes körülmények között fogad el a Bizottság további megfigyelést igénylő vállalatokat, lásd az Európai Bizottság 97/816 (EK) határozatát a Boeing/McDonnell Douglas-ügyben, IV/M.877, OJ L 336/16.

A leválasztás sikerének több igen fontos feltétele van. Így például a leválasztandó résznek életképes üzletágnak kell lennie, amely, ha megfelelő vevőhöz kerül, hatékony versenyre képes a fuzionált felekkel. Életképességről akkor beszélhetünk, ha az adott üzletág önállóan, vagyis leszámítva egy rövid átmeneti időszakot, az inputok tekintetében a fuzionálóktól függetlenül működtethető.

Igen lényeges kérdésnek tekintendő a célra legalkalmasabb vevő kiválasztása. Persze ez nem választható el az előbbi problémától, hiszen életképes üzletághoz könnyebb megfelelő vevőt találni, ugyanakkor nem éri el célját a leválasztás, ha az életképes rész vevője nem megfelelő. Számos olyan eset van, amikor a leválasztás sikere a vevő kilétén múlik. Ilyen esetekben a Bizottság addig nem engedélyezi a fúziót, amíg a felek nem állapodnak meg egy, a Bizottság által jóváhagyott vásárlóval a leválasztásra kerülő üzletágról. A vevővel szemben követelmény, hogy szintén életképes létező vagy potenciális versenytárs legyen, amely független a felektől, megvannak a szükséges pénzügyi eszközei és szakemberei, valamint kellőképpen motivált a megszerzett üzletág fenntartásában, fejlesztésében. Fontos szempont, hogy a megvásárlás révén ne merüljenek fel újabb versenyjogi problémák.

A vevő megtalálása a felek feladata, rajtuk múlik az is, hogy esetleg felajánlanak-e még valamit a leválasztandó csomagba annak vonzóbbá tétele érdekében. Persze a Bizottság nem vállalhatja annak kockázatát, hogy a felek ne találjanak megfelelő vásárlót, ilyenkor kerül alkalmazásra az alternatív leválasztási vállalás.²⁷ Amennyiben a felek által előnyben részesített leválasztási opció valamilyen okból bizonytalanok tűnik, a Bizottság előírhatja egy alternatív csomag megjelölését, ami legalább olyan jó, mint az első, ha nem jobb, és mindenképpen végrehajtásra kerül az előbbi sikertelensége esetén.²⁸

Egyéb korrekciós intézkedések²⁹

Bár a leválasztás az Európai Bizottság által preferált korrekciós intézkedés, bizonyos esetekben nem alkalmazható, mivel nem kivitelezhető,³⁰ vagy nem is jelentene megoldást, mert például a piacon a fúzió eredményeként kizárólagos megállapodások,³¹ szellemi tulajdonjogok vagy hálózatok feletti ellenőrzés eredményeznék a hatékony verseny csökkenését. Ilyen esetekben természetesen előírható a szerződések felbontása vagy a hozzáférés biztosítása.

Értelemszerűen nem zárható ki olyan korrekciós intézkedéscsomagok megállapítása sem, amelyek többfajta intézkedést tartalmaznak, sőt néha ezek a legcélravezetőbbek.

Az Európai Bizottság lehetőség szerint törekszik a kielégítő megoldás felkutatására, mindazonáltal bizonyos esetekben az egyetlen lehetőség csak a tiltás lehet. Szintén tiltáshoz vezethet, ha a felek olyan bonyolult és terjedelmes javaslattal állnak elő, amely esetében nem lehet kellő pontossággal megállapítani annak sikerét.

²⁷ Az amerikai szakirodalomban ez a megoldás „crown jewel” néven szerepel.

²⁸ Lásd COMP/M.1453 AXA/GRE, OJ C 30/6.

²⁹ A közlemény leszögezi, hogy az itt szereplő formák felsorolása nem kimerítő jellegű.

³⁰ Lásd a már idézett Boeing/McDonnell Douglas-ügyet. A Bizottság vizsgálata rámutatott, hogy nincs a világon olyan repülőgépgyártó, amely megvette volna a Douglas Aircraft Companyt a Boeingtól, ugyanakkor olyan új piacra lépőt sem találtak, amely a részleg megvásárlásával beléphetett volna a kereskedelmi célú sugárhajtású repülőgépek piacára.

³¹ Lásd a Bizottság 98/475 (EK) határozatát az AGFA Gevaert/DuPont-ügyben, OJ L 211/22.

A közlemény részletes szabályokat ad a korrekciós intézkedésekre tett javaslatok benyújtásának feltételeire és határidejére. Amennyiben a felek elmulasztják a határidőket, csak kivételes esetben vehető figyelembe javaslatuk, mivel rendszerint nem áll rendelkezésre elegendő idő a megbízható értékelésre, ekkor ugyancsak elutasítás a következmény.

A végrehajtás szabályai

A közlemény a leválasztás példáján keresztül mutatja be a végrehajtás különböző szabályait, mivel ez a leggyakoribb korrekciós intézkedés. A főbb elvek azonban értelemszerűen alkalmazandók más esetekben is.

A feleknek vállalásuk benyújtásakor mindenre kiterjedően meg kell határozniuk a leválasztás tárgyát, ideértve mindazon elemeket, amelyek elengedhetetlenek az adott egység életképességéhez. Külön ki kell emelni azokat a részeket, amelyek ugyan beletartoznak ebbe a körbe, de a felek mégsem kívánják leválasztani.

Biztosítani kell, hogy a vásárló megarthassa és kiválaszthassa a megfelelő személyzetet. Ez utóbbi alatt nemcsak a közvetlenül az adott üzletágban dolgozókat kell érteni, hanem azokat is, akik az egység számára fontos tevékenységet végeznek esetleg más részlegen (pl. informatikus, kutatási és fejlesztési személyzet).

A leválasztásnak pontos menetrendje van: meghatározásra kerül, hogy milyen időpontig milyen megállapodásoknak kell megszületniük, és erről a felek megállapodást kötnek a Bizottsággal.

Szétválasztási ügygondnok³²

A felek felelőssége annak biztosítása, hogy a leválasztásra kerülő üzletág a teljes végrehajtás befejezéséig lehetőség szerint ne veszítsen versenyképességéből. A cél érdekében a Bizottság a felek kötelezettségvállalását követeli meg, hogy az üzletághoz kapcsolódó materiális és immateriális javakat fenntartják a gondos és rendes üzletmenetnek megfelelően, ami különösen fontos az egyes vagyontárgyak, know-how, kereskedelmi információk, vevőkör vagy a munkavállalók hozzáértése tekintetében. Röviden összefoglalva, a feleknek biztosítaniuk kell, hogy a végleges értékesítésig mindent úgy folytatnak, ahogy eddig végezték.

Mivel a Bizottság nem tudja napi rendszerességgel ellenőrizni a vállaltak betartását, jóváhagyja egy „szétválasztási” ügygondnok kinevezését, aki a leválasztandó üzletág legjobb érdeke szerint felügyeli az átmeneti időszakban annak működését. Az ügygondnok rendszeresen jelentést készít az egység működéséről, illetve joga van minden olyan intézkedés meghozatalára, amelyet szükségesnek tart a cél érdekében.

A közlemény megkülönböztet egy másik fajta, úgynevezett „leválasztási” ügygondnokot is. Feladata az előzőekhez hasonlóan a vállalások betartásának ellenőrzése, azok betartatása; ebből adódóan jogköre is hasonló. A leválasztási ügygondnok szerepe kétirányú lehet. Egyrészt felügyeli a felek értékesítési kísérleteit, másrészt, amennyiben azok sikertelenek, maga köteles a leválasztást foganatosítani.

³² „Hold-separate trustee”.

Az ügygondnok feladatait rendszerint befektetési bank, tanácsadó vagy könyvelő cég látja el, akinek „személyére” a felek tesznek javaslatot, és díjazását is ők biztosítják. Mindemellett természetesen garantálni kell függetlenségét és érdekmentességét.

Az Európai Bizottság több ponton is ellenőrzést gyakorol a leválasztás folyamata felett, hiszen jóváhagyja az ügygondnok kinevezését, rendszeresen beszámoltatja, továbbá jóvá kell hagynia a javasolt vevő személyét és a vele kötött szerződést. Amennyiben szükségesnek látja, meghallgathatja a vevőt, és megvitathatja vele vásárlási szándékát is.

Az Európai Bizottság a közlemény megalkotásával nem vezetett be gyökeresen új intézményeket, hiszen a korrekciós eszközöket már korábban is gyakran alkalmazta, de olyan átfogó képet adott a vállalkozásoknak azok alkalmazásának elveiről, amelyek a jövőben nagy segítséget nyújthatnak ezen egyre fontosabbá váló eszközök tekintetében. Szintén a vállalkozások segítésének érdekében a Bizottság dolgozik olyan egységes szövegű vállalásmintákon és ügygondnoki megbízásokon, amelyek eleget tesznek a közlemény feltételeinek.

2. Bizottsági közlemény az összefonódásokhoz közvetlenül kapcsolódó és szükséges korlátozásokról³³

Az Európai Bizottság 2001 júniusában fogadta el közleményét a közvetlenül kapcsolódó (járulékos) korlátozásokról, felváltva ezzel az 1990 óta hatályos korábbi közleményét. Az új rendelkezések legfontosabb újdonsága, hogy a Bizottság, megváltoztatva eddigi politikáját, már nem fogja fúziós döntéseiben értékelni a járulékos korlátozásokat, azok jogi értékelését a feleknek maguknak kell elvégezniük, és bármilyen vita esetén a tagállami bíróságokhoz fordulhatnak. Ez a felfogás beleillik a Bizottság eddigi modernizációs lépéseibe, mint amilyen például az új csoportmentességi rendeletek megváltozott szemlélete.

Általános elvek

Ahhoz, hogy egy versenykorlátozó megállapodás az összefonódás végrehajtásához közvetlenül kapcsolódónak minősüljön, nem elegendő, ha felek annak minősítik vagy az összefonódással egy időben, esetleg azzal összefüggésben kötik. A végrehajtáshoz közvetlenül kapcsolódónak minősül a megállapodás, amennyiben annak hiányában az összefonódás nem, vagy csak lényegesen bizonytalanabb feltételek mellett, magasabb költségekkel, jóval hosszabb idő alatt, komolyabb nehézségek mellett lenne megvalósítható.³⁴

A korlátozás szükségességének meghatározásánál biztosítani kell, hogy annak időtartama, tárgya és földrajzi alkalmazása ne lépje túl az összefonódás végrehajtásához feltétlenül szükséges mértéket.

Valamennyi korlátozás kapcsán elmondható, hogy azok mind a vevő, mind az eladó előnyére megállapíthatók, mindazonáltal legtöbbször a vevő javára indokoltabb a korlátozások megállapítása. Ezért főszabályként az eladó előnyére megállapított korlátozások

³³ OJ C 188/5.

³⁴ Lásd COMP/M.1863 Vodafone/BT/Airtel JV.

vagy nem tekinthetők járulékosnak és szükségesnek, vagy mértéküket, időtartamukat tekintve korlátozottabbnak kell lenniük.

Versenytalmai klauzulák

Bármilyen vállalkozás vagy vállalkozásrész megvásárlásánál a vevő számára lényeges szempont, hogy megszerezze azok teljes értékét, például elnyerje az ügyfelek bizalmát, megfelelő módon hasznosíthassa a know-how-t. Ez viszont csak úgy biztosítható, ha az eladó által támasztott versennyel szemben meghatározott ideig védelmet élvez. Ilyen esetekben az eladó versenytalmai vállalása a tranzakció végrehajtása szempontjából közvetlenül kapcsolódónak és szükségesnek tekinthető.

Az Európai Bizottság eddigi tapasztalatai alapján ezen versenytalmai klauzulák 2 évig indokoltak, amennyiben csak goodwill átruházásáról van szó,³⁵ és általában 3 évig, amennyiben a goodwill mellett know-how is átadásra kerül.³⁶ Kivételes esetben, ha a felek kellőképpen megindokolják, akár hosszabb védelmi idő is igazolható.

A tilalom földrajzi területe és tárgya tekintetében egyaránt érvényesül az a főszabály, hogy a vevő csak azokon a területeken és azon termékek esetében élvez védelmet, amelyek a tranzakcióban érintettek.³⁷ Vagyis a vevőnek nincs szüksége védelemre olyan területeken, ahol az eladó korábban nem volt jelen, kivéve ha az eladó már tervbe vette, és lépéseket is tett a piacra lépés érdekében. Ugyanez érvényes az érintett termékek, szolgáltatások esetében.

Licenciamegállapodások

Gyakran előfordul, hogy az eladó marad a jogosultja bizonyos szellemi tulajdonjogoknak, amelyeket a megállapodás által nem érintett tevékenységei kapcsán kíván hasznosítani. A vevőnek azonban szüksége lenne azokra, hogy a megszerzett javak teljes értékét hasznosítani tudja. Ez különösen közös vállalatok esetében jelentkező probléma, ahol az anyavállalatok nem szívesen engedik át teljesen ezeket a jogokat a fent említett okok miatt.

Az ilyen jellegű licenciaszerződések járulékosnak és szükségesnek tekintendők. A közlemény nem biztosítja ezt a kedvező elbírálást, amennyiben a licencia csak földrajzilag korlátozott területre érvényes. Persze ez nem zárja ki az esetleges pozitív megítélés lehetőségét a 81. cikk vagy a csoportmentességi rendelet³⁸ alapján. Ugyanez érvényes a védjegyek, üzleti név, szerzői jogok és más hasonló jogok esetében.³⁹

³⁵ IV/M.1482 Kingfisher/Großlabor; IV/M.884 KNP BT/Bunzl/Wilhelm Seiler

³⁶ Lásd pl. a IV/M.1127 Nestlé/Daglety; COMP/M.2077 Clayton Dubilier & Rice/Iteltel; COMP/M.2305 Vodafone Group Plc/Eircell határozatokat.

³⁷ IV/M.884 KNP BT/Bunzl/Wilhelm Seiler; COMP/M.2355 Dow/Enichem Polyurethane.

³⁸ 240/96 (EK) számú Bizottsági rendelet a technológia transzfer-megállapodásokra vonatkozó csoportmentességről, OJ 1996 L 31/2.

³⁹ COMP/M.1980 Volvo/Renault V.I.

A vállalkozások, vállalkozásrészek átruházásánál a vevő gyakran szembetalálja magát azzal a nehézséggel, hogy hogyan biztosítsa a beszerzési források, illetve az értékesítés folytonosságát. Ezért indokolt átmenetileg fenntartani a kapcsolatot a vevővel vagy eladóval,⁴⁰ hiszen így biztosítható a nyersanyagok zavartalan szállítása, illetve a termékek átvétele. A fentiekre tekintettel igazolható ezen megállapodások megkötése, de csak bizonyos feltételek esetén.

A felek nem köthetnek ilyen tárgyú megállapodást korlátlan mennyiségre és időre. A korlátozás időtartama akkor elfogadható, ha csak az átállás időszakára terjed ki. Összetett ipari termékek esetében 3 év is elfogadható, de ezt minden esetben indokolni kell. Szintén nem tekinti elfogadhatónak a Bizottság a kizárólagosságot magukban foglaló korlátozásokat, bár bizonyos körülmények között⁴¹ enged kivételt. Az említett szabályok értelemszerűen alkalmazandók a forgalmazási és szolgáltatási szerződésekre is.

Közös vállalatok

Az anyavállalatok és a közös vállalat közötti versenytilalmi klauzula közvetlenül kapcsolódónak és szükséges korlátozásnak tekinthető, hiszen azt hivatott biztosítani, hogy a létrehozott közös vállalat teljesen kihasználhassa a rá átruházott javakat, know-how-t és goodwillt, vagy megvédje az anyavállalatok érdekeit a közös vállalatban.

A tilalom 5 évre vagy a közös vállalat fennállásának idejére szólhat, amelyik a kettő közül hosszabb. Bár az ötéves időtartam megengedett, a három évnél hosszabb védelmi időt részletesen meg kell indokolni.⁴² A közös vállalat megszűnését követően semmilyen körülmények között nem fogadható el versenytilalmi korlátozás alkalmazása.⁴³

A tilalom földrajzi és tárgyi korlátai tekintetében a korábban ismertetettekhez hasonlóak a szabályok. Szintén elfogadottak a licencia-, beszerzési, szállítási, forgalmazási megállapodások az anyavállalatok és a közös vállalat között.

3. Bizottsági közlemény a Tanács 4064/89 (EGK) rendelete szerinti összefonódások bizonyos összefonódások egyszerűsített eljárásban történő vizsgálatáról⁴⁴

2000 júliusában fogadta el az Európai Bizottság a versenyjogi aggályokat nem felvető fúziós ügyek esetében alkalmazásra kerülő egyszerűsített eljárás szabályait. Az eljárás célja a Bizottság munkaterhének csökkentése, mivel így a nagyobb ügyekre lehet koncentrálni. Az eddigi tapasztalatok azt mutatják, hogy az ügyek majdnem negyede egyszerűsített eljárásban dől el.

⁴⁰ IV/M.1245 Valeo/ITT Industries; IV/JV.15 BT/AT & T; COMP/M.2355 Dow/Enichem Polyurethane.

⁴¹ Például nincs piac, vagy a kérdéses termék annyira különleges.

⁴² COMP/M.2137 SLDE/NL/MSCP/Noos; COMP/M.1979 CDC/Banco Urquijo/JV; COMP/M.2243 Stora Enso/AssiDomän/JV.

⁴³ COMP/M.1964 Planet Internet/Fortis Bank/Mine JV; COMP/M.1913 Lufthansa Menzies/LGS/JV.

⁴⁴ OJ C 217/32.

Közös vállalat esetén akkor alkalmazható az egyszerűsített eljárás, ha annak árbevétele és vagyontárgyainak értéke az EGT-n belül kevesebb mint 100 millió külön-külön.

Fúziók és irányításszerzés esetén akkor kerül alkalmazásra egyszerűsített eljárás, ha a felek nincsenek jelen azonos termék- vagy földrajzi piacon, vagy ha piacaik nem tekinthetők egymással vertikális viszonyban állónak, vagy – amennyiben az előbbi esetek bármelyike fennáll – együttes piaci részesedésük nem éri el a 15 százalékot horizontális, míg a 25 százalékot vertikális kapcsolat esetén.

Jól látható, hogy milyen lényeges szerepe van a piac meghatározásának az egyszerűsített eljárásban, ezért a Bizottság előírja a feleknek, hogy minden lehetséges definíciót mutassanak be a kérelem beadásakor. Ez természetesen nem jelenti azt, hogy ne a Bizottságé lenne az utolsó szó ebben a kérdésben, illetve, hogy nehézségek esetén nem mellőzhető az egyszerűsített eljárást, mindez csupán a gyorsabb és egyszerűbb döntést segíti.

Az Európai Bizottság ezenfelül még a feltételeknek megfelelő ügyekben is fenntartja magának a jogot, hogy a rendes eljárás szabályait alkalmazva hozza meg döntését, például konglomerátumhatás⁴⁵ esetén.

A Bizottság az egyszerűsített eljárás alkalmazását kívánó felek tekintetében külön hangsúlyozza a kérelem benyújtását megelőző konzultáció fontosságát, hiszen így nagy valószínűséggel tisztázható, vajon fennállnak-e az eljárás feltételei. A kérelem benyújtását követően a Bizottság hivatalos lapjában közzéteszi a bejelentés tényét és az egyszerűsített eljárás lehetőségét. Amennyiben senki nem tesz arra utaló észrevételt és a Bizottságnak sem jut tudomására részletesebb vizsgálatot indokoló információ, egy hónapon belül meghozza rövidített formájú döntését.

A fúzióellenőrzési szabályok módosítására vonatkozó javaslatok (Zöld Könyv)

A fúziós reformjavaslatok előzményei

A fúziós rendelet 1997-es módosítása értelmében az Európai Bizottságnak 2000 folyamán jelentést kellett készítenie arról, hogy miként váltak be a gyakorlatban a rendelet 1. cikkében megjelölt új, kiegészítő küszöbszámok és követelmények.⁴⁶ A jelentés előkészítése során nyilvánvalóvá vált, hogy számos alapvető kérdés van, amely felülvizsgálatra szorul, ehhez pedig további mélyreható elemzésekre van szükség. Ennek érdekében a Bizottság megkezdte a rendelet átfogó felülvizsgálatát, és módosítási javaslatait a 2001. december 11-én nyilvánosságra hozott Zöld Könyvben ismertette.⁴⁷

A bevezetőben említett, megváltozott gazdasági és politikai körülmények mellett a széles körű reformot az a tény is indokolta, hogy időközben egyre több országban vezettek be fúziós szabályokat, így megnőtt a párhuzamos eljárások száma. Ez főleg a kis- és középvállalkozásokat sújtja, amelyek nem érik el a rendeletben meghatározott forgalmi küszöböt, ám így is több tagállamban esnek bejelentési kötelezettség alá.

⁴⁵ Konglomerátumhatásról akkor beszélhetünk, ha a felek piaci ereje a vagyoni, pénzügyi vagy technológia forrásaik, illetve összefonódás révén történő összeadódása miatt nő, bár nincsenek is azonos piacon.

⁴⁶ Jelentés a fúziós rendeletben meghatározott küszöbszámok alkalmazásáról, COM(2000) 399 final.

⁴⁷ COM(2001) 745/6 final. A Zöld Könyv tulajdonképpen egy vitaanyag, amellyel kapcsolatban a Bizottság észrevételeket, javaslatokat vár az érdekelt felek részéről, majd ezek beérkezése után és figyelembevételével készíti el a rendelet módosítására vonatkozó tényleges javaslatát, amely a döntéshozatal alapja lesz.

Automatikus Bizottsági hatáskör a több tagállamban bejelentési kötelezettség alá eső ügyekben

A fenti helyzetet kívánja orvosolni az első kulcsfontosságú módosító javaslat, melynek értelmében azok a koncentrációk, amelyek három vagy annál több tagállamban esnének bejelentési kötelezettség alá, automatikusan, tehát forgalmi küszöbötől függetlenül, Bizottsági hatáskörbe kerülnének.⁴⁸ A módosítás, amely a „mindent egy helyen” elv megerősítését jelentené, annál is inkább indokoltnak tűnik, mert a rendelet 1997-es változtatása, és az új küszöbszámok beépítése, amelyre annak érdekében került sor, hogy csökkenjen a párhuzamos bejelentések száma, nem érték el a kívánt célt.⁴⁹ Az Európai Bizottság megjegyzi azt is, hogy az EU bővítésére tekintettel célszerű lehet a küszöbök teljes kivétele a fúziós rendeletből, és a Bizottságnál történő bejelentés feltétele az lenne, hogy a koncentráció több tagállamban bejelentési kötelezettség alá esik.

Áttétel a tagállami versenyhatósághoz

A nemzeti hatóságokhoz történő áttétel szabályaira vonatkozó módosító javaslat értelmében a tagállami hatóságnak nem lenne szükséges bizonyítania, hogy az áttenni kért koncentráció erőfölényes helyzet létrehozásával vagy megerősítésével jár a tagállam elkülönült piacán, hanem elegendő lenne annak megalapozottsága, hogy az a tagállam ezen piacán hatással van a versenyre. A tagállamoknak rövidebb idő állna rendelkezésre kérelmük előterjesztésére, és az Európai Bizottság maga is javasolhatná az áttételt, a tagállami hatósággal történő egyeztetést követően. Annak érdekében, hogy a felek az áttétel következtében ne kerüljenek hátrányosabb helyzetbe, mintha a Bizottság járt volna el az ügyben, a tagállami hatóságok ilyen esetekben a közösségi fúziós rendeletben meghatározott időkereteken belül, illetve a rendelet eljárási szabályai alapján vizsgálnák az eseteket.

A koncentráció fogalma

A koncentráció fogalmával kapcsolatban a módosító javaslat kiszélesítené a rendelet tárgyi hatályát. Az Európai Bizottság úgy véli, egyes esetekben indokolt lehet a fúziós rendelet alapján vizsgálni a kisebbségi részesedésszerzéseket is. A kisebbségi részesedés a stratégiai döntések meghozatalában való részvételt biztosítva közös irányításhoz, vétőjog gyakorlásán keresztül pedig akár egyedüli irányításhoz is vezethet. A kisebbségi részesedés ezen kívül, különösen, ha versenytárs által történik, megváltoztathatja a ré-

⁴⁸ Az eljárás úgy működne, hogy a feleknek az Európai Bizottsághoz tett bejelentését követően a tagállami hatóságoknak kellene megerősíteniük, hogy az adott koncentráció nemzeti joguk szerint valóban bejelentési kötelezettség alá esik, ellenkező esetben ugyanis a Bizottság értelmezné a nemzeti fúziós szabályokat, ami eltérő jogértelmezéshez vezethetne. A Zöld Könyvből és a küszöbszámok alkalmazásáról szóló jelentéshez csatolt táblázatokból kitűnik, hogy a küszöbszámok csökkentése önmagában nem oldaná meg a többszörös bejelentések problémáját.

⁴⁹ 2000-ben 20 bejelentés érkezett az Európai Bizottsághoz a fúziós rendelet vonatkozó 1. cikk (3) alapján (vagyis az összes bejelentés csupán 5%-a), ugyanakkor a több mint három tagállamban bejelentési kötelezettség alá eső ügyek száma 75 volt, és számos esetben az egyes tagállamok a nemzetinél szélesebbnek határozták meg az érintett piacot.

szesedés folytán kapcsolatba került vállalatok versenyre való hajlandóságát,⁵⁰ és így hatással lehet a piaci feltételekre, emellett hozzájárulhat közös erőfőlény kialakulásához.

A Bizottság hatáskörének meghatározása szempontjából döntő fontosságú annak eldöntése, hogy egy koncentráció, amely önmagában nem éri el a fúziós rendeletben rögzített forgalmi küszöböt, ténylegesen egy több tranzakcióval megvalósuló összefonódás részét képezi-e. A javaslat szerint a fúzióellenőrzés körébe kellene vonni azokat az összefonódásokat, amelyek jogilag külön tranzakcióval valósulnak meg, ám a felek szándéka alapján gazdasági egységre utaló kapcsolat van közöttük.⁵¹ Ilyen esetekben a tranzakciókat egységben kell értékelni. A Bizottság három alapesetet nevesít, ahol a tranzakciók fúziós rendelet alapján történő vizsgálata indokolt lehet: a vállalkozás egyik része feletti közös, másik része felett pedig kizárólagos ellenőrzés megszerzése, a swap-ügyletek és a „lassú felvásárlások”.⁵² Biztosítani kell azonban azt is, hogy a Bizottság mesterségesen ne kapcsoljon egybe tranzakciókat. Ennek egyik módja például, hogy a Bizottság csak az azonos gazdasági ágazaton belüli tranzakciókat kezelhetné egységben.

A Bizottság emellett indokoltan tartaná a kockázati tőkebefektetés formájában megvalósuló pénzügyi tranzakciók vizsgálatát is a fúziós rendelet alapján, olyan esetekben, amikor a befektető jelentős vagy legalábbis vétőjogot biztosító részvényekkel rendelkezik a létrehozott vállalkozásban. Mivel azonban a kockázati tőke-befektetések inkább kis- és középvállalkozásokhoz kapcsolódnak, és a befektető legtöbbször egy tisztán pénzügyi vállalkozás (bank), az ilyen típusú ügyletek általában nem vetnek fel versenyyagályokat, így ellenőrzésükre a korábban ismertetett egyszerűsített eljárás keretében volna lehetőség.

A koncentrációk érdemi értékelése

A módosító javaslat másik kulcseleme a koncentráció értékelésének tesztjéről nyitott vita. A fúzióellenőrzés jelenleg az *erőfölényes helyzet létrehozása*, illetve *megegyezése* alapján vizsgálja, és engedélyezi vagy tiltja meg az összefonódásokat. Ezzel szemben más nagy joghatóságok, elsősorban az Egyesült Államok, a *verseny jelentős csökkenésének fogalmára*⁵³ támaszkodnak az összefonódások értékelése során. Az értékelés szempontjainak felülvizsgálata lehetővé tenné, hogy egységes standard álljon rendelkezésre, ami megkönnyítené a hatékony együttműködést, és nagyobb előreláthatóságot biztosítana a felek számára összefonódásuk engedélyezésének kimenetelét tekintve.⁵⁴ Tartalmilag a két teszt között számos hasonlóság van, így mindkettő az érintett piacot vizsgálja, valamint az összefonódás ezekre való hatását, és az összefonódásban részes vállalatra nehezedő versenyképenszert. Ugyanakkor a

⁵⁰ 142&156/84 BAT és Reynolds v. Bizottság [1987] ECR 4489 (a Bizottság Philip Morris/Rothmans-ügyben hozott döntése elleni fellebbezés).

⁵¹ Ennek eldöntése során több tényezőnek is szerepe van, így a résztvevők személyének, az idő, valamint a tranzakciók hatáskörének.

⁵² Ez utóbbiak olyan ügyletek, amelyekben egy adott cégben történő tulajdonszerzésre a tőzsdén keresztül, nem meghirdetett módon vagy nyilvános ajánlattétel útján, pénzügyi fedőcégek közbeiktatásával kerül sor („creeping” take-over).

⁵³ „Substantial lessening of competition” (SLC).

⁵⁴ A valódi változáshoz azonban módosítani kellene az egyes tagállamok (és a csatlakozásra váró államok) nemzeti fúzióellenőrzési szabályait is, hiszen ez utóbbiak az európai szabályokkal harmonizálnak.

„verseny jelentős csökkenésének” tesztje egy sokkal inkább gazdasági megalapozottságú elemzésnek veti alá az összefonódásokat, és jogilag kevésbé merev, mint az „erőfölény”-teszt. A Bizottság ezért úgy véli, hogy érdemes elgondolkodni ennek felváltásáról.

Az „erőfölényes” teszt bírálói kiemelik, hogy az nem ad lehetőséget az összefonódás eredményeként megjelenő hatékonysági tényezők megfelelő értékelésére. Más joghatóságok kifejezetten előírják az ilyen típusú hatékonyság figyelembevételét. Az Egyesült Államok horizontális fúziókról szóló iránymutatása például lehetővé teszi, hogy a „hatékonyság”-ra hivatkozva egy összefonódás engedélyezhető legyen, ha a gazdaság számára az összefonódás eredményeképpen jelentkező előnyök fontosabbnak bizonyulnak, mint az ezáltal korlátozott versenyből származó hátrányok, és a hatékonysági előnyökből a fogyasztók is részesülnek. Ennek bizonyítása természetesen az összefonódásban részes feleket terheli. A Bizottság javaslatában megfontolandónak tartja, hogy hasonló hatékonyságvizsgálat kerüljön be a fúziós rendeletbe is.

Eljárásjogi módosító javaslatok

A javaslat számos eljárási kérdésben is jelentős módosításokat tartalmaz. Amint a fenti ismertetésből láttuk, a fúziós rendelet hatálya alá tartozó koncentráció – néhány nevesített kivételtől eltekintve – nem valósítható meg bejelentését megelőzően, vagy addig, amíg a közös piaccal összeegyeztethetőnek nem nyilvánítják. A felfüggesztés alóli mentesítés kapcsán felmerült a tőzsdén keresztül, nyilvános ajánlattétel útján megvalósuló részesedésszerzések kérdése. Ez utóbbi tranzakciók, a nyilvános tenderekkel ellentétben, nem tartoznak olyan szabályok alá, amelyek kötelezik az ajánlattevőt, hogy meghatározott időpontig valósítsa meg az ügyletet. A javaslat kidolgozása során megkérdezett vállalatok képviselői ennek ellenére úgy gondolják, hogy az ilyen ügyleteket ugyancsak mentesíteni kellene a felfüggesztés alól, amíg azok teljesítik a nyilvános tenderek kapcsán megfogalmazott feltételeket, és erre a Bizottság is nyitottnak látszik.

A küszöbszámok alkalmazásáról készített jelentés kapcsán folytatott konzultációk keretében megkérdezett vállalatok képviselői jelezték, hogy az összefonódás engedélyezése érdekében vállalt kötelezettségek vonatkozásában szükség lenne a jogbiztonság erősítésére, és több időt kellene hagyni a felek számára az érdemi megbeszélésekre. A korrekciós intézkedésekkel kapcsolatban a fúziós rendelet és a kapcsolódó végrehajtási rendelet meglehetősen bonyolult időkereteket határoz meg: az első fázisban a felek a bejelentést követő három héten belül tehetnek javaslatokat az ilyen jellegű vállalásokra,⁵⁵ míg a második fázisban az eljárás megindítását követő három hónapon belül. A gyakorlatban ez azt jelenti, hogy a három hónapos határidő mindössze két-három héttel a szóbeli meghallgatás után telik le, vagyis a feleknek egyszerre kell felkészülniük a meghallgatásra, kialakítaniuk álláspontjukat a Bizottság kifogásközlésével kapcsolatban és részletesen, meggyőző módon kidolgozniuk a korrekciós intézkedéseket.

Az Európai Bizottság a javaslatból kitűnően hajlik arra, hogy hosszabb időt biztosítson a feleknek a korrekciós intézkedések kidolgozására, erre azonban nem automatikusan, hanem csak a felek kifejezett kérésére lenne lehetőség. Az úgynevezett „óramegállítás” lehetővé tenné, hogy amikor a felek ezt az eredeti eljárási határidőn belül kérik, a Bizottság

⁵⁵ 447/98 (EK) számú Bizottsági rendelet, 18. cikk (1).

több időt engedélyezzen számukra a javaslat megtételére, úgy, hogy az ne akadályozza a Bizottságot vagy a tagállamokat a megfelelő értékelés lefolytatásában.

Az Európai Bizottság hatáskört kíván kapni arra, hogy az általános versenyszabályokban foglaltakhoz hasonlóan a fúziós irányelv alatt is végezhesen általánosabb jellegű, egyes ágazatokra kiterjedő vizsgálatokat, ideértve a posztfúziós vizsgálatokat is. Ilyen módon lehetősége lenne arra, hogy figyelemmel kísérje hozott döntéseinek hatását, és e tapasztalatok figyelembevételével alakítsa jövőbeni politikáját.

A Bizottság által hozott fúziós döntések bírósági ellenőrzését sokszor éri az a kritika, hogy nem kellően hatékony. Az Elsőfokú Bíróság és az Európai Bíróság előtt folyó eljárások gyakran három-öt évre történő elhúzódása elbátortalanítja a feleket, hogy pereskedjenek, és így csökken a közigazgatási eljáráson lévő, a bírósági ellenőrzés lehetőségében megnyilvánuló nyomás. 2000 decemberében azonban az Elsőfokú Bíróság módosította eljárási szabályait, annak érdekében, hogy gyorsítsa eljárását többek között a fúziókkal kapcsolatos ügyekben.⁵⁶

1. táblázat

A 4064/89 (EGK) számú Tanácsi rendelet alapján vizsgált ügyek adatai (1990. szeptember 21.–2002. január 31.)

Év	Bejelentés	I. fázis		II. fázis			Visszavont bejelentés	Áttétel tagállamhoz
		Jóváhagyott	Nem tartozik a rendelet alá	Feltétel nélkül jóváhagyott	Feltétellel jóváhagyott	Megtiltott		
1990	12	5	2	0	0	0	0	0
1991	63	50	5	1	3	1	0	0
1992	60	47	9	1	3	0	3	1
1993	58	49	4	1	2	0	1	1
1994	95	80	5	2	2	1	6	1
1995	110	93	9	2	3	2	4	0
1996	131	109	6	1	3	3	5	3
1997	172	120	4	1	7	1	9	7
1998	235	219	6	3	4	2	5	4
1999	292	255	1	0	8	1	7	4
2000	345	321	1	3	12	2	8	6
2001	335	312	1	5	10	5	8	7
2002 (I. 31)	14	15	0	0	0	0	0	3

Forrás: Európai Bizottság

Összefoglaló

⁵⁶ OJ L322 (2000. december 19.). Az eljárást első alkalommal az Európai Bizottság 2001 októberében, a Tetra Laval/Sidel-ügyben hozott, összefonódást megtiltó döntése (M.2416) elleni fellebbezésben alkalmazza az Elsőfokú Bíróság, és várható, hogy az eljárási határidő lényegesen rövidebb és így a gazdasági szereplőknek megfelelőbb lesz.

A fúzióellenőrzés közösségi szabályozása és alkalmazásának tizenegy éve alatt az Európai Bizottsághoz több mint 1900 bejelentés érkezett. A Bizottság az ügyek csak kevesebb mint egy százalékában (18 esetben) tiltotta meg az összefonódást, és viszonylag kevés azon esetek száma, ahol az engedélyt feltételekhez kötötte.

Ennek egyik oka, hogy tervezett összefonódások nagyrészt gazdaságilag ésszerűek, másik oka pedig, hogy a felek igyekeznek a Bizottság által elfogadható módon „tálni” az összefonódást. A szabályozás tehát alapvetően működőképesnek és eredményesnek mondható. Az ellenőrzési eljárással kapcsolatban ugyanakkor számos kritika is megfogalmazódik, és ezek legtöbbször az átláthatóbb vizsgálati módszereket, előreláthatóbb eljárást, valamint a Bizottság és a tagállami versenyhatóságok közötti hatékonyabb munkamegosztást hiányolják. Az Európai Bizottság által az utóbbi években alkalmazott közlemények és iránymutatások részben választ adnak ezekre a kritikákra, és ezt célozzák a fúzióellenőrzés átfogó módosításáról kiadott, elsősorban a többszörös bejelentések minimalizálását, az egységes értékelési teszt bevezetését és a korrekciós intézkedések szabályozását célzó javaslatok is. A Bizottság hatáskörének jelentős kiterjesztését előrevetítő reformjavaslat ugyanakkor nem foglalkozik a számos ellenőrizetlen jogosítvánnyal élő MTF⁵⁷ helyzetével és sokat kritizált vizsgálati eljárásával. Összességében tehát a vitára bocsátott javaslat érinti ugyan a jelenleg hatályos fúziós rendelet alkalmazása során felmerült problémákat, ám leginkább azok kezelésére nyújt megoldást, amelyekkel a Bizottság, és nem a felek szembesülnek.

⁵⁷ Lásd a 11. jegyzetet.