

GLOBÁLIS VERSENY A VILÁG JELENTŐS GAZDASÁGI BLOKKJAI KÖZÖTT

(Global Competition among the Important Economic Blocks)

MARJÁN ATTILA

Kulcsszavak:

világgazdasági verseny globalizáció transzatlanti együttműködés és versengés nemzetközi versenyképesség gazdasági szuperhatalmak

Az alábbi cikk a nagy regionális gazdasági blokkok (EU, USA, Japán) globális versenyének és kooperációjának mozgatórugóit és aktuális fejleményeit értékeli. A reálgazdasági és kereskedelmi kérdéseken túl kitér a monetáris kapcsolatokra és a nagy régiók versenyképességének alakulására is. Az elmúlt évtizedben a globalizáció nyomán a nagy régiók egymásra utaltsága nőtt, és új hatalmak (elsősorban Kína) megerősödése indult meg. Európa folyamatosan veszít nemzetközi versenyképességéből és növekedési potenciáljából, jóllehet számos területen rendelkezik kedvező adottságokkal.

Az elmúlt század utolsó évtizede alapvetően a világpiac dinamikus bővülésének és az egyre gyorsuló transznacionalizálódásnak a jegyében telt el. Egy ilyen időszakban csak az az ország vagy régió lehetett és lehet sikeres, amely képes betagozódni a nemzetközi áramlatokba. Ez persze egy sor hagyományos fogalmat – mint például a nemzeti szuverenitás – átértékel, és számos új dilemmát és megoldandó kérdést vet fel. Korunkban választ kell adni azokra az alapvető kérdésekre, amelyek már gyakran túlmutatnak a közgazdaság-tudomány keretein, mint például a nemzetközi gazdasági és pénzügyi intézményrendszer reformja, a globalizáció és a technológiai forradalom pozitív hatásainak szétterítése az egész világon, a negatív hatások kordában tartása, és hasonlók. Azzal mindenki egyetért, hogy ha nem is látszanak a gazdasági világrend jövőjének kristálytisztá körvonalai, az bizonyos, hogy a nemzetközi gazdaság régen volt ilyen gyorsan változó „kedvében”.

A világgazdaság töretlen fejlődése iránt 2000 nyarán még osztatlan volt a bizalom. A világ gazdasági vezetői úgy érezték, hogy minden okuk megvan a gazdasági helyzet feletti elégedettségre. Az Egyesült Államok számára a túlfűtött gazdaság lehűtése és a „puha földet érés” levezénylése adott feladatot, ami akkor még nem tűnt különösebben nehéznek. Biztatóak voltak a munkaerő-piaci, fogyasztási és ipari termelési adatok is. Európában is folyamatosan duzzadt a vállalatok rendelkezési állománya, a fogyasztói bizalom nagyobb volt, mint a korábbi ciklusok csúcsein, és a növekedés öröknek tűnt. Az eufória arra sarkallta az EU döntéshozóit, hogy elhatározták: Európának kell a világ legversenyképesebb, tudásalapú hi-tech gazdaságává válnia 2010-re. Japánban a vállalatok bizakodási indexe szintén hároméves csúcson volt, és a növekedésorientált gazdaságpolitika mikéntjéről gondolkozott mindenki.

Az üzleti élet, a média és a kormányzati szféra nyilatkozatai tele voltak a gazdasági paradigmaváltás, az „új gazdaság” sikereivel, és a megújult gazdaság növekedési potenciálja valóban szinte korlátlannak tűnt. Sem elméleti, sem gyakorlati oldal-

ról nem kérdőjelezte meg senki komolyan ezt a lelkesedést (pl. még *Soros György* is teljes bizalommal szállt be a Nasdaqba, jóllehet annak akkori árfolyama már régen elszakadt a reálfolyamatok által indokolható szinttől).

Azután egy év alatt kevesebb, mint a felére zsugorodott a világgazdasági fejlődés motorjának tartott technológia részvényeinek értéke. A szektor jelentősen eladósodott, ugyanakkor hatalmasak voltak a fejlesztési igényei, és bizonytalanok a közvetlen kilátásai. A korábbi eufóriát a kijózanodás és az átstrukturálódás követte. A Nasdaqon forgalmazott részvények összértéke egy év alatt 6700 milliárd dollárról 3000 milliárd dollárra esett, és azóta is tart folyamatos erodálódása, vagy stagnálása. Az értékvesztés az Egyesült Államok éves bruttó hazai termékének több mint harmadát tette ki.

A Világgazdasági Fórum 2002. február 4-én befejeződött New York-i értekezletén a világgazdaság közeljövőjének kérdőjelei, illetve a globalizáció világgazdaságra gyakorolt hatásának kérdései álltak a középpontban. A megújuló viták alaphangját *Bill Gates*, a Microsoft feje adta meg, aki elmondta, hogy semmiféle olyan jelet nem lát, ami a közeli fellendülésre utalna. A manapság sokat emlegetett globalizáció kérdésében – véleményem szerint – *Kofi Annan* ENSZ-főtitkárnak a *Financial Times*-ban megjelent cikke jelentette az alapvetést. *Annan* szerint téves nézet az, hogy a legnehezebb helyzetben lévők a globalizáció áldozatai volnának. Éppen az szerinte a probléma, hogy a globalizáció igen hiányosan halad előre, és vannak olyan térségek, amelyeket el sem ért. A tapasztalatok szerint éppen azok az országok küzdenek a legnagyobb gondokkal, amelyek egyelőre kimaradtak a globalizációból. *Annan* szerint emiatt nem tehetők felelőssé a fejlett országok kormányai. Ő az üzleti világ felelőségét vetette fel, amely sokszor passzív a reménytelennek látszó térségekben, holott a legnagyobb és leghatékonyabb eszközkészlettel rendelkezik, hogy ösztönözze a fejlődést a világ bármely pontján. Az Európai Unióban mindeközben egyre nyíltabban ismerték be, hogy egy időre kizárt a gazdasági növekedés, sőt a visszaesés sem elképzelhetetlen. Korábban úgy vélték, hogy Európa átvészeli az amerikai lassulást, majd annak elmúltával gyorsan évi két-három százalékos növekedési ütemet vesz fel. A becsléseket azonban fokozatosan lejjebb adták, és a pénzügyminiszterek időről időre kamatcsökkentésre ösztökélték a frankfurti jegybankot, amely azonban alapvetően vonakodik, mert ellenzi a „mesterséges” élénkítést. Noha a két nagy uniós gazdaság – a francia és a német – elérte, hogy kereslet- és beruházás-élénkítési célból túlléphesse a költségvetési hiány uniós plafonját, beismerték: nincs nagy mozgásterük a növekedés beindításához. Az évek óta halogatott szerkezeti reform, a közös pénzügyi piacok évtizede csúszó reformja és a még mindig nagyon merev munkaerő-szabályozás modernizációja nem sikerült a gyarapodás idején, és most recesszióban kellene vállalni ezeket a súlyos politikai terheket. Közben Skandinávia és Hollandia alapvetően jól húzó gazdasága is megtorpant, és a fejlett világra vonatkozó előrejelzéseket rendre lefelé kellett módosítani az elmúlt évek során. A válságot és a bizonytalanságot tovább növelte a vállalati pénzügyi kimutatásokba vetett bizalom sosem látott megingása, ahogy egyre-másra kerültek napvilágra a cégek és az auditorok botrányos ügyei.

Mindezek a rendkívüli gyorsasággal lejátszódó piaci fejlemények, valamint az ezzel egy időben, a mélyebb rétegekben lejátszódó események, mint például a világ-gazdasági keret-intézményrendszer reformjára irányuló törekvések, illetve annak hangos társadalmi elítélése (aminek leginkább Seattle-ben, vagy Genovában lehetünk szemtanúi), a transznacionalizálódás rohamos növekedése, az EU egyre kétségbeesettebb rohama az Egyesült Államok gazdasági hegemoniája ellen, a világtörténelem első jelentős monetáris uniójának és egy új világpénz bevezetésének ténye hihetetlenül izgalmassá teszik ezt a korszakot. Ez még akkor is igaz, ha a technológiai forradalmon alapuló globális gazdasági paradigmaváltás bekövetkezése egyelőre nem tekinthető igazoltnak.

Ezek az idők természetesen hatalmas feladatok elé állítják a gazdaság pénzügyi közvetítő rendszerét is. A bankok, befektetési bankok és egyéb nagy intézményi befektető cégek, csakúgy, mint a világ tőzsdéi, szédületes változásokat élnek meg. Az Európában tevékenykedő intézmények számára a feladvány még bonyolultabbá vált azáltal, hogy a globális átrendeződési hatások mellett a monetáris unió bevezetésével járó kihívásoknak is meg kellett és kell felelniük.

A Eurochambres 2005 márciusában nyilvánosságra hozott tanulmánya szerint az Európai Unió az Egyesült Államok hetvenes évekbeli versenyképességi szintjén áll. Amerikában 1978-ban volt jellemző a 64%-os foglalkoztatottsági arány, és 1979-ben költöttek annyit K+F-re, mint Európában 2004-ben. A tanulmány szerint az EU csak 2056-ra érné el az amerikai termelékenységi rátát, de kizárólag akkor, ha a termelékenység európai növekedése évi fél százalékkal meghaladná a tengeren túlit.

Amikor *Bill Clinton* 1992-ben megkezdte elnöki munkáját, bejelentette, hogy Németországtól fog tanulni. Eltekintve az azóta kialakult politikai viszonyoktól, ma már bizony gazdasági értelemben is furcsállnánk egy ilyen kijelentést. Ha összehasonlítjuk az angolszász országok és a nagy eurózóna tagállamok, illetve Japán gazdasági teljesítményét, azt tapasztaljuk, hogy drámai átrendeződés következett be az elmúlt másfél évtizedben. 1990 óta az angolszász országok (USA, Ausztrália, Anglia, Kanada) GDP növekedése számottevően meghaladta a francia, német, olasz, illetve japán ütemet. Az első csoportban az átlagos növekedés 30%-os, a másikon ennek alig több mint a fele volt! (Ha Írországot is belevevük az első csoportba, a különbség még szembetűnőbb). Az egy főre jutó GDP Németországban még az egyesülés után is 3 százalékponttal nagyobb volt, mint Angliában (1991-ben), de 2004-re már 11 százalékponttal alacsonyabb volt! Olaszország pedig 2%-os kezdeti előnyét 9%-os hátrányra változtatta. El kell ismerni azonban, hogy a skandináv országok és Hollandia az európai nagyokhoz képest kimondottan jól teljesítettek. Ha megvizsgáljuk a második világháború óta eltelt időszakot, egy érdekes „hullámvasutat” látunk: 1950-ben a három nagy európai ország és Japán az USA fejlettségének mindössze 35%-án állt, amit 1991-re 80%-ra tornáztak fel, de 2004-re visszazuhanak az 1973-as szintre (70%-ra). Mintha az elmúlt húsz évben egy helyben jártak volna. Ennek a relatív visszafejlődésnek több oka is lehet, melyek közül a termelékenységbeli különbség az egyik legfontosabb. A másik bűnös a munkaerőpiac európai rugalmatlansága. Az ötvenes és hatvanas években az amerikai munkanélkü-

liség sokkal magasabb volt, mint az európai, ma éppen fordított a helyzet. Alapvetően nem az amerikai szint csökkent, hanem az európai kezdett szárnyalásba: az amerikai munkanélküliség nagyjából a negyven évvel ezelőtti szinten állt 2004-ben, míg Németországban, Franciaországban és Olaszországban 8–10% volt. A befektetések megtérülése is különböző a két országcsoportban: az angolszász világban kétszer nagyobb volt, mint a kontinentális Európában! És itt sem arról lenne szó, hogy az angolszászok javultak, hanem arról, hogy Európa és Japán eredményei romlottak (Japán esetében drámaian: a befektetések megtérülését [fordított értékben] mérő Icor mutató a harminc évvel ezelőtti 3-ról, 2004-re 20-ra nőtt.) A kontinentális nagy gazdaságok relatív visszaesését az is magyarázza, hogy a második világháborút követő évtizedekben rendkívül nagy (az USA-hoz mért) termelékenységi lemaradást kellett (és tudtak) behozni (Wolf 2005). Ez egy egyszerű, történelmi kihívás és lehetőség volt. De a probléma igazából az volt, hogy nem voltak képesek az első nagy lendületű hullám után meghozni a strukturális átalakítási döntéseket, amelyek a globális kihívásoknak való megfelelés miatt lettek volna szükségesek. A hatvanas–hetvenes években – a jólét idején – az újraelosztásra, magas adózásra, jóléti intézményekre alapuló modell erősödött meg. Ez a modell azonban gúzsba kötötte a flexibilitást, az újító energiákat, és a gazdasági szereplők alkalmazkodó-képességét. Mindez a termelékenység csökkenéséhez és – a modell céljaival ellentétesen – növekvő munkanélküliséghez vezetett. Egy másik fontos jelenség is megjelent: a kontinentális társadalmak egyre gazdagabbá váltak, de a rendelkezésre álló munkaerő egyre fogyatkozott, jelentősen csökkentve a belföldi keresletet, vagyis kialakult egy krónikusan magas megtakarítási szint, egy krónikusan alacsony hazai kereslettel párosulva. További, történelmi alapú negatív tényezőnek bizonyult az is, hogy mind a kontinentális európai országok (főképp Németország), mind Japán tradicionálisan fejlett ipari háttérrel, kultúrával rendelkeztek. Amikor tehát a szolgáltatási szektor forradalma beindult, egy hatalmas erejű és beágyazottságú ipari bázist kellett „mozgatniuk”. A nyolcvanas évekre pedig kiderült, hogy a világverő iparvállalatokra épülő gazdasági stratégia korszakának vége, már csak azért is, mert a globalizáció előnyeit kihasználva ezek a cégek egyre inkább az olcsóbb munkaerőt kínáló régiókban telepednek le. A szolgáltatási szektor pedig ezekben az országokban nehezebben tudott fejlődni a belgazdasági tradíciók és szabályok miatt (lásd később a jövő előnye). Ennek a jelenségnek egy speciális, de rendkívül fontos aspektusa az információtechnológia alkalmazása. Ez egy rendkívül robbanékony, változékony „iparág”, amely a legutóbbi időkben az egész gazdaság fejlődésében kulcs szerepet játszott, de egyben egy olyan szektor is, amely rendkívül nagy rugalmasságot igényel. A rugalmasságot az egész gazdasági környezetre kell érteni, melybe beletartoznak a gazdasági keretszabályok, intézmények és a munkaerő-szabályozás flexibilitása is. A csőd, vagy az elbocsátások drágasága komoly visszatartó erő ennek a hiper-reaktív és mozgékony üzletnek a számára. A monetáris politika, illetve az EU gazdaságpolitikai szabályainak rugalmatlansága szintén gyakran felmerült, mint az eurózóna problémáinak okozója, csakúgy, mint a túlzott export-függőség (illetve az elégtelen hazai kereslet). Érdekes módon a relatíve gyenge belső kereslet

ellenére az euró inflációja tartósan 2% felett maradt, ami a piaci erők elégtelen működésére is utal. Az angolszász országok gyorsabban tudták gazdaságaikat szolgáltatás-orientálttá tenni (főleg ami az IT szektort illeti), és pénzügyi rendszerük is hatékonyabbnak bizonyult a megtakarításoknak a fogyasztás, illetve beruházások irányába csatornázásában. Természetesen semmi sem tart örökké, a világ rendje a változás, és a szerencse forgandó. Az USA számára például, dacára meggyőző gazdasági tevékenységének, komoly fenyegetés a hatalmas méretű ikerdeficitje, és az angol gazdaság fejlődésében is mutatkoznak a lassulásra irányuló jelek.

Mindezzel együtt Európa több szektorban is versenyképes, sőt egyesekben világszínvonalon is. Az öreg kontinens erős a félvezető-gyártásban, mobiltechnológiában, az orvosi műszergyártásban és a környezetvédelmi technológiák területén, igaz relatíve gyenge az IT iparban és a biotechnológiai szegmensben. Az egyre fontosabbá váló nanotechnológiai szegmensben Európa megelőzi Amerikát a tudományos kutatás területén, de elmarad a kutatási eredmények gyakorlati kiaknázásában. Ez nem utolsósorban annak „köszönhető”, hogy egy szabadalom levédetése négyszer annyiba kerül Európában, mint a tengerentúlon. Ráadásul néhány ún. lisszaboni cél ellent is mond egymásnak: például a foglalkoztatás növelése (főleg az alacsony képességű kategóriában) rövid távon óhatatlanul csökkenti a termelékenységet. (Megjegyezzük azonban, hogy nem mindenki fogadja el a nemzetközi termelékenységi összehasonlítások eredményeit: egy 2005-ös Deutsche Bank tanulmány szerint az 1990 óta mért európai termelékenységi elmaradás alapvetően a különböző besorolási, mérési és számítási módszerek okozta statisztikai torzulás.) Tény mindenestre, hogy az USA évente 100 milliárd euróval többet költ kutatás-fejlesztésre, és az egy főre eső bejegyzett szabadalmak száma is a négyszerese az európainak. Ráadásul, amikor cselekvésre kerülne a sor, az európai vezetők keze meg-meginog (gondoljunk csak arra, hogy az európai GDP 70%-át adó szolgáltatási szektor egységes piacát megalapozó irányelvet egyes piacukat féltő tagállamok nyomására alaposan felhígították). Mindezzel együtt vannak pozitív fejlemények is: Spanyolországban például két hónapról két napra csökkent az az idő, amely egy vállalat felállításához szükséges. Franciaország állja a 35 órás munkahétről szóló törvény visszavonása miatti szakszervezeti tiltakozásokat. Ahol pedig a kormányok nem lépnek elég gyorsan, ott a vállalatok veszik kezükbe az irányítást: Németországban a cégek drasztikus leépítéseket eszközölnek. Az európai vállalati szektornak szüksége is van az erősödésre, hiszen jól lehet, vannak globális mércével is jelentősnek számító cégek, koránt sincsenek elegenden. A 2004-es FT Global Survey adatai szerint az 500 legnagyobb cégből 247 volt amerikai és csak 156 európai (és 92 ázsiai). Ráadásul az első 20 között 15 amerikai volt. Egyes vélemények szerint az USA-ban tapasztalható erősebb növekedés (3 illetve 2% az elmúlt 15 év átlagában) alapvetően annak köszönhető, hogy az amerikai népesség gyorsabban nő, mint az európai: Amerikában átlagban 1,2%-os, míg az öreg kontinensen csak 0,4%-os volt a népesség növekedése.

Fontos látni azt, hogy míg Európa az USA-hoz méri magát, és ahhoz próbál felzárkózni, Amerika nem sokat törődik ezzel, hanem rohan előre egyre gyorsabb iramban, nehogy az új globális ellenfelek, elsősorban Kína versenyhátrányba hozza.

Európának tehát nemcsak egy jelentős mértékű hátrányt kellene ledolgoznia, hanem mindezt egy egyre gyorsabban futó igazodási pont ellenében kell megtennie!

Az Amerika és Európa között fennálló különbség az egy főre eső GDP tekintetében alapvetően három faktor eredménye: harmadrészen az alacsonyabb munkatermelékenységnek, harmadrészen a kevesebb ledolgozott munkaórának, harmadrészen pedig az alacsonyabb foglalkoztatási rátának. A kilencvenes évektől kezdődő termelékenységi lemaradásnak a beruházások és a verseny alacsony szintje, illetve az innovatív termelési megoldások elégtelen szintű alkalmazása voltak a mögöttes okai. Az európai termelékenység azonban nem drámaian kisebb, mint az amerikai: az EU-15 az amerikai szint 92%-án, az EU-25 pedig a 83%-án állt 2004-ben. Számos tagállamban (Luxemburg, Franciaország, Belgium, Írország, Hollandia) még magasabb is a termelékenység, mint az USA-ban. Fontos tudni azonban, hogy ott, ahol magasabb a munkanélküliség, magasabb a kimutatott termelékenység is! Az igazi probléma azonban valójában az információ-technológiai szektor, és az emberi tőkébe való befektetések relatív lemaradásában van. Érdekes módon az európai IT iparág termelékenysége majdnem eléri az amerikai szintet, de a mérete mindössze a fele annak! Ennek megfelelően súlya az összes termelékenységi növekedésben is kisebb (40%, összevetve az amerikai 60%-kal). Mindez párosul azzal, hogy Európában a K+F befektetések sokkal kisebbek: csak a GDP 1,9%-ára rúgnak a 15 régi tagállamban, szemben az amerikai 2,6%-kal. Ebben a legnagyobb ludas a magánszektor, és jóval kevésbé a tagállamok maguk. További hátrány, hogy az USA népességének egyharmada rendelkezik valamilyen felsőoktatási képzéssel, míg ez az európaiaknak csak az ötödére igaz, és az egyetemi kutatások rendszere is fejlettebbnek tekinthető Amerikában. Ráadásul az USA a világ legnagyobb agyelszívója (igaz ez a szeptember 11-i események után már nem olyan mértékű, mint annak előtte).

További fontos szempont, hogy Európában a munkaórák száma folyamatosan csökkent a hetvenes évektől kezdve, míg Amerikában konstans maradt, ráadásul ott a munkaerőpiac és a lakáshitelezési piac is sokkal rugalmasabb.

Közhelynek számít az is, hogy a cégeket végül is emberek alapítják és irányítják, tehát az általános vállalkozói szellem elengedhetetlen feltétele a fejlődésnek. Kétségtelen, hogy ebben Amerika messze előttünk jár.

Az OECD 2005 márciusában ismertette jelentését, amely értékelést adott arról, hogy az amerikai gazdasággal összehasonlítva miért is esett vissza a növekedési lendület Európában és Japánban, az utóbbi évtizedben. Franciaországban, Németországban és Olaszországban az egy főre jutó GDP 30%-kal alacsonyabb, mint Amerikában, és ez a különbség egyre nő. A jelentés egyik érdekes megállapítása, hogy az országok tanulhatnak egymástól, de el kell kerülniük a másik szolgai követését.

A dokumentum legfontosabb javaslatai a következők.

- javítani kell a munkaerő kihasználását, főként az 55 éven felüliek esetében, a munka folytatására való ösztönzéssel;
- enyhíteni kell az üzleti életet sújtó terheket, adminisztratív előírásokat (főként a szolgáltatási szektorban);
- teljesen liberalizálni kell a postai és a vasúti szektort;

- javítani kell az EU közbeszerzési rendszerét;
- fokozni kell a versenyt a hálózati iparban, ahol a piac régebbi szereplői még mindig monopolisztikus előnyöket élveznek;
- csökkenteni kell az agrártermelők támogatását, és javítani kell a nem-EU országok agrárcsúcsokhoz való hozzáférését;
- javítani kell az Európán belüli munkaerő-mobilitást a nyugdíjjal összefüggő jogok hordozhatóságának megkönnyítésével;
- alkalmazni kell a pénzügyi szolgáltatásokról szóló akcióterv minden jogszabályát;
- ellen kell állni a nemzeti bajnokok támogatására tett kísérleteknek.

A jelentés megpróbál szembemenni azzal a vélekedéssel, hogy az európaiak előnyben részesítik a több szabadidőt a magasabb bérekkel szemben, s ezért vonulnak korábban nyugdíjba. Az OECD szerint a korai nyugdíjbavonulás valódi oka nem kulturális, hanem fiskális jellegű: a tagországok szabályai nem ösztönzik az embereket a munkában maradásra.

A különbségek oka tehát kézenfekvőnek tűnik: az európaiak azért szegényebbek az amerikaiaknál, mert kevesebbet dolgoznak, a japánok pedig azért, mert kevésbé hatékonyan dolgoznak. Az OECD szerint a foglalkoztatásban meglévő különbséget 60%-ban magyarázzák az EU-tagállamok szabályozásában tetten érhető anomáliák. A 25–55 év közötti korosztályban a foglalkoztatási szint megegyezik az EU-ban és az USA-ban, a baj a fiatalok és az idősek korcsoportjában van! Németország gazdasági helyzete különösen aggasztó, és nem kedveznek neki a globális folyamatok sem (magas olajárak, erős euró). Japán lemaradását a piaci verseny és a dereguláció hiánya, illetve az állami agrárdotációk magas szintje okozza. Ehhez társul még a gyenge makrogazdasági politika és a pénzügyi rendszer súlyos válsága is. A japán kormány eközben a vállalati szektort hibáztatja, amiért az nem kanalizálja a lakosság irányába (fizetés, illetve munkahelyteremtés formájában) egyre növekvő profitját. Mindkét régió előtt sok feladat áll még a munkaerőpiac liberalizálása területén, ami azonban fájdalmas politikai döntéseket (minimálbér-csökkentés, munkaóránövelés, szociális jogok megkurtítása stb.) jelent.

Az EU szemszögéből tehát az a legfontosabb dolog, hogy vélt vagy valós versenyhátrányát a nemzetközi versenytársaival szemben hogyan tudná ledolgozni, esetleg előnnyé fejleszteni. Ebben természetesen van egy hatalmas hátráltatója: a saját szétaprózottsága. Ha az európai integráció történetét a nemzetközi verseny aspektusából nézzük (és meggyőződésem, hogy ez a legfontosabb aspektus), akkor világos, hogy annak legfontosabb motivációja a piac méretének és egységességének növelése volt, ledolgozandó a hátrányt a másik két nagy nemzetközi gazdasági erőközponttal szemben. Ennek egyik legfontosabb mérföldköve az egységes piac bevezetése 1993-ban, de egyértelmű, hogy eddigi legnagyobb szabású eseménye a közös európai valuta létrehozása volt.

A nemzetközi vezető pozícióért folytatott küzdelemben szintén mérföldkőnek számít az Európai Unió 2000. évi lisszaboni és 2002. márciusi, barcelonai csúcserkeztése is. A csúcscok legfontosabb üzenete az volt, hogy 2010-re Európa hatékonyságban és innovációban utol kell, hogy érje Amerikát, de közben meg kell, hogy tartsa szociális rendszerét. Szabályozott, szociális és környezetbarát liberalizálás – nagyjából így lehetett összegezni az Európai Unió fejlesztési célját az évtized végéig. Sor került számos szektor, köztük az áram- és gázpiac megnyitására, de a munkaerőpiacot nem liberalizálták megfelelően.

A lisszaboni stratégia azonban egyrészt a kedvezőtlen gazdasági folyamatok, másrészt a stratégia alapvető hiányosságai és szétfolyó jellege miatt 2005-re, a félidei értékelés idejére kiábrándító eredményeket produkált. Az Európai Bizottság ezért, válaszul a stratégiát ért kritikákra (többek között a már említett Kok-jelentésre) 2005 februárjában új, nagyszabású növekedési és munkahely-teremtési stratégiát fogadott el. A remények szerint a tervezett intézkedések 2010-ig jelentős mértékben növelik majd az európai GDP-t, és több mint 6 millió új munkahelyet teremtenek. Ez persze jóval kevesebb annál a 22 milliónál, ami a 2000-es lisszaboni programban megcélzott 70%-os általános foglalkoztatási szint eléréséhez szükséges. A megújított stratégia – amelyben már nem szerepel az a célkitűzés, hogy az EU 2010-re a világ legversenyképesebb és legdinamikusabb gazdasága legyen – az eredetileg szétszórt és kívánságlista-szerű célrendszer helyett két gazdasági prioritásra, a növekedésre és a munkahelyteremtésre összpontosít. A bizottsági program szerint a gazdaság modernizálása lesz az euró és a bővítés után Európa következő nagy projektje, részben feladva a szociális és környezetvédelmi dimenziót. Az erőteljesebb növekedést és az új munkahelyek teremtését az alábbi három módon kellene elérni a Bizottsági reform-javaslat szerint:

- Európának vonzóbbá kell válnia a befektetések és a munka világa számára;
- A tudásnak és az innovációnak kell az európai növekedés motorjának lennie;
- Az EU-nak úgy kell alakítania politikáit, hogy a vállalkozások több és jobb munkahelyet tudjanak létrehozni.

A célok megvalósításában persze a tagállamok játsszák a legfontosabb szerepet, ezért kritikus kérdés, hogy ők mennyire lesznek majd képesek azonosulni a brüsszeli programmal, amely a szociális modell irányából elmozdult a versenyképesebb modell irányába.

Újra és újra felszínre kerülnek az EU-tagállamok közötti gazdaság- és társadalompolitikai ellentétek. Legutóbb, 2005 februárjában, az Európai Parlamentben folytatódott a csata a liberalizálást kívánók, illetve a szociális védőhálót erőteljesebben védelmezni próbálók tábora között. Európa kiutat keres tehát a pangásból, és azt reméli, hogy a liberalizálás felgyorsítja ezt a folyamatot: jelenleg úgy látszik, hogy a piaci hatékonyság hívei enyhe többségben vannak a szociális szempontokat hangsúlyozókkal szemben, igaz számos kritika érte az új stratégiát annak állítólagos „hiperliberalizmusa” miatt.

Henry Kissinger gúnyos hangneme azonban egyelőre indokolt, amikor azt kérdezi, hogy mi is Európa közvetlen telefonszáma. Mindenesetre az európai országok egy hatalmas és eddig példa nélküli lépést tettek piacaik egységesítése felé az euró bevezetésével, és nem kell kiváló jósnak lenni ahhoz, hogy az ember előre lássa ennek valószínű folytatódását az élet más területein, folyamatosan közelítve az egykori szabadkereskedelmi övezetet egy politikai unió felé.

Az Egyesült Államok és az EU a világkereskedelem két legnagyobb szereplője, együttes súlyuk a nemzetközi kereskedelemben több mint 50%. Ezen belül az EU részesedése mind az export, mind az import tekintetében az USA-énak mintegy háromszorosa, látszik tehát, hogy az EU az Egyesült Államoknál sokkal inkább exportorientált és nyitott gazdasági térség.

Japán pedig hagyományosan zárt, és az utóbbi években jelentős strukturális problémákkal küszködő gazdaság, amely megpróbál kitörni elszigeteltségéből, és saját regionális befolyásának növelését célozza meg. Ennek egyik fontos fejleménye az 1999-ben megrendezett ASEAN csúcs, amely Japán mellett kínai és dél-koreai részvétellel zajlott. A résztvevők egy új közös piaci fejlődés előtt nyitották meg az utat. A manilai csúcsertekezleten megállapították, hogy az eddig megvalósított gazdasági integráció lehetővé teszi vámunió, közös piac és közös pénz bevezetését. Az illetékes minisztereket megbízták a vonatkozó tervezetek kidolgozásával. Ennek lényege, hogy szorosabb gazdasági, kereskedelmi, pénzügyi együttműködést helyeztek kilátásba, amely kiterjed majd monetáris kérdésekre is. Így kívánják megerősíteni pénzügyi és bankrendszeiket, elejét venni a két évvel azelőttihez hasonló válságnak. A kezdeményezés azonban eddig nem hozott semmilyen számottevő áttörést.

A japán gazdaság maga is súlyos válsággal küszködik. Mivel a japán gazdaság a második legerősebb a világon, ráadásul viszonylag zárt, autonómiája ennek megfelelően számottevő. Vagyis: hiába pozitívak esetenként (újabbán egyre ritkábban) a New York-i jelzések, ha a belföldi hatások ennek ellentmondanak. Általános vélemény szerint Japánban a bankszektor a valóban kritikus pont: a behajthatatlan hitelek – összegük 400 milliárd dollár felett van – meghaladják a tűrészatárt. Ezért határozta el a jegybank, hogy a rossz adósságok terhe alatt roskadozó szektor helyzetét bankrészevények vásárlásával enyhíti. Az emiatt kialakult nézeteltérés az amerikai kormány és a japán kabinet között abban foglalható össze, hogy az előbbi ezt helyes irányban tett, ám korántsem elégséges lépésnek minősítette, az utóbbi erre kívánta korlátozni a beavatkozást. A japánok szerint, ha – akár közpénzekből – nem segítik ki a pénzintézeteket, akkor megbénulhat a hitelnyújtás gépezete, és elsősorban a komolyabb kockázatoknak kitett kis- és középvállalatok maradnak pénzeszközök nélkül. Az ezzel szemben álló argumentum: amikor az egész gazdaságra ránehezedik az adósságok és a defláció terhe, amikor a beruházások radikális csökkentését tervezik, akkor átfogó lépésekre volna szükség, éppen a belföldi vásárlási kedv élénkítésére. A tokiói kormány azonban félt a radikális lépésektől, így a vállalkozások, a bizonytalanság miatt, tartózkodtak új költségek vállalásától, beruházásoktól, és elhúzódott a defláció. Ezzel is összefügghet a japán jegybank 2002-es felméréseinek eredménye: a cégek továbbra sem bíznak a jövőben. A tokiói tőzsde 2002 októberében 19 (!) évvel azelőtti mélypontra zuhant.

1. TÁBLÁZAT

Az euróövezet, az EU, az USA és Japán legfontosabb gazdasági adatai 2003-ban
(The Most Important Economic Data of the Eurozone, the USA and Japan in 2003)

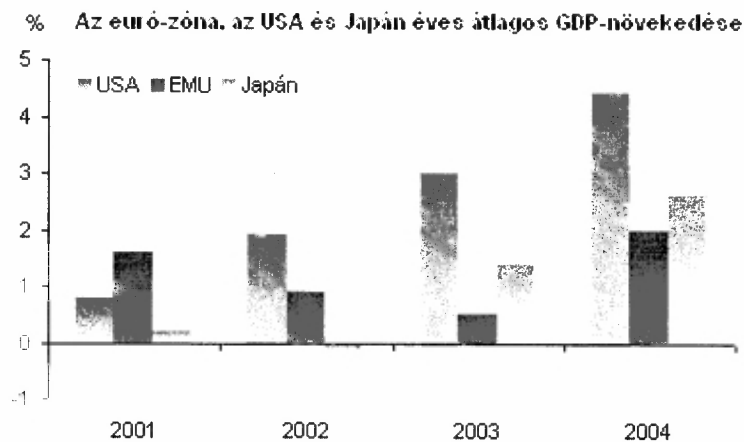
Népesség, GDP és munkaerő	Egység	Euróövezet	EU	USA	Japán
1. Össznépesség	millió	308,7	456,7	291,1	127,6
2. Munkaerő részvételi aránya	%	68,6	69,3	75,8	78,2
3. Előregedési arány (age dependency)	%	49,4	46,7	50,3	49,0
<i>GDP</i>					
4. Bruttó hazai termék (GDP) (Vásárlóerő paritáson)	billió EUR	7,3	10,1	9,9	3,2
5. Bruttó hazai termék, I főre eső (Vásárlóerő paritáson)	ezer EUR	23,5	22,1	34,1	25,1
6. Munkaerő termelékenység (Vásárlóerő paritáson)	euróövezet= 100	100,0	92,3	119,7	88,7
7. Munka bevétel arány (fog- lalkoztatotti kompenzáció/GNP)	%	69,1	–	70,0	–
<i>Hozzáadott érték szektoronként</i>					
8. Mezőgazdaság, halászat, erdés- zet	az egész %-a	2,3	2,1	0,8	1,3
9. Ipar (beleértve az építőipart)	az egész %-a	26,9	26,8	19,7	29,1
10. Szolgáltatások	az egész %-a	70,9	71,1	79,5	69,6
<i>Megtakarítás és beruházás</i>					
11. Bruttó megtakarítás		20,3	–	13,5	25,7
12. Bruttó tőkeképzés (GFCF)	GDP %-a GDP %-a	19,8	19,2	18,4	24,2
<i>Háztartások</i>					
13. Elköltendő bevétel (DI) / fő (PPP)		15,7	–	25,3	15,7
14. Bruttó megtakarítás	ezer EUR	14,3	–	3,7	13,0
16. Tartott pénzügyi eszközök	DI %-a	286,2	–	419,9	445,3
17. Adósságot megtestesítő értékpapír állomány (bruttó)	DI %-a DI %-a	80,9	–	113,4	108,6
<i>Nem pénzügyi vállalatok</i>					
18. Bruttó megtakarítás	GDP %-a	8,9	–	10,2	15,7
19. Tartott pénzügyi eszközök	GDP %-a	131,8	–	113,6	139,9
20. Bruttó adósságállomány	GDP %-a	78,9	–	67,5	110,5
<i>Államháztartás</i>					
21. Kiadás	GDP %-a	49,1	48,5	32,4	39,2
22. Többlet (+) vagy hiány (-)	GDP %-a	-2,7	-2,8	-4,6	-7,9
23. Bruttó adósságállomány	GDP %-a	70,7	63,2	47,7	141,3
<i>Külgazdaság</i>					
24. Áruk, szolgáltatások exportja					
25. Áruk, szolgáltatások importja	GDP %-a	18,8	12,4	9,3	12,2
26. Folyó fizetési mérleg	GDP %-a	17,1	12,1	13,8	10,6
27. Nettó közvetlen és portfólió- befektetés	GDP %-a GDP %-a	0,3 0,5	0,0 0,4	-4,8 3,1	3,2 -2,8
28. Pénzügyi eszközök- kötelezettségek	GDP %-a	-10,5	-11,1	-24,1	37,6
<i>Monetáris és pénzügyi mutatók</i>					
29. Hitel (piaci árfolyamon)	billió EUR	10,4	13,4	7,7	5,9
30. Hitelviszonyt megtestesítő értékpapírok állománya.	billió EUR	8,7	11,6	16,4	6,5
31. Tőkepiaci kapitalizáció	billió EUR	3,6	6,0	10,7	2,4

Forrás: ECB statisztika, Frankfurt (2004).

Mint már említettem, a világgazdasági kilátások Európa számára nem voltak túl kedvezőek az elmúlt években. A német üzleti bizalmi index például fokozatosan zuhant az elmúlt években. A Német Szövetségi Foglalkoztatási Ügynökség 2005 januárjában hozta nyilvánosságra sokkoló adatait, melyek szerint Németországban negatív rekordot döntött a munkanélküliség: 2005 elején az állástalanok száma meghaladta az ötmilliót. A szövetségi köztársaság fennállása óta soha nem volt ilyen magas az állástalanok száma, igaz a statisztikát rontotta az is, hogy egy korábbi reform keretében összevonták a munkanélküli és a szociális segélyben részesülők kimutatását. Tény azonban az, hogy egy jó darabig nem is várták a munkanélküliség csökkenését, és valóban, az februárban tovább romlott. A német gazdasági miniszter találóan így fogta meg a kialakult helyzetet: „A januári adatok ötmillió okot szolgáltatnak a munkaerő-piaci reformok folytatására”. Az OECD 2005. elején szintén vészjósló előrejelzéseket tett közzé a német, a japán és az olasz gazdaság kilátásait illetően. Japánban tovább húzódhat a defláció, és az adósság mértéke (a GDP 160%-a) is elviselhetetlenül magasnak számít. Németországban kismértékű GDP-csökkenés is bekövetkezhet, és továbbra is igen gyenge marad a belső kereslet.

Az elemzők azonban 2005-ben átlag feletti gazdasági bővülésre számítanak a világgazdaság egészének tekintetében. Az eurózóna tagállamai – mint láttuk –, ugyanakkor 2004-hez hasonlóan továbbra sem jönnek ki a lassú pangás állapotából. A GDP növekedési ütemére vonatkozó prognózisok enyhén csökkentek, melynek háttérben jelentős részben a magas olajárak állnak.

1. ÁBRA
Növekedés a fejlett világban
(Growth in the Developed Countries)



Forrás: Eurostat

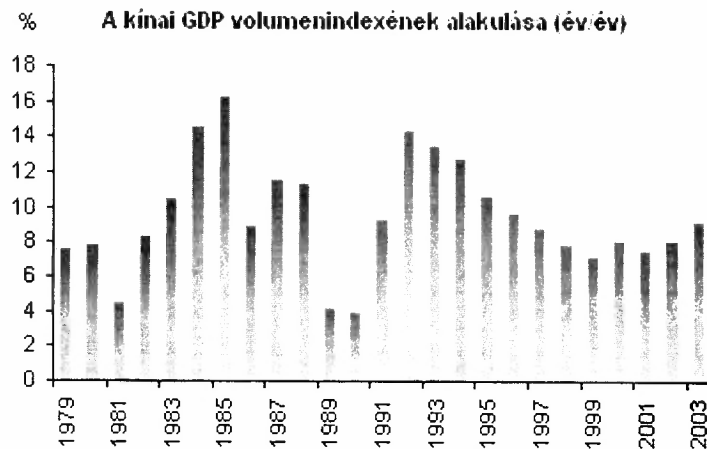
Forrás: Eurostat.

A világgazdaság szempontjából – bár egyre kisebb súllyal – elsősorban az amerikai gazdaság teljesítménye a meghatározó, amely viszont külső és belső egyensúlytalanság állapotában van. Az USA külkereskedelmi mérlegének hiánya 2004 októberében 55,5 Mrd USD-re nőtt, ez közel 9%-kal magasabb az egy hónappal korábbi adatnál. Az import bővülése meghaladta az exportét a gyenge dollárfolyam ellenére is. A legnagyobb hiány továbbra is Kínával szemben áll fenn, 16,8 Mrd USD-t tett ki. Ha a folyó fizetési mérleg deficitjét dollárgyengítéssel próbálják mérsékelni, az az eurózóna termékeinek versenyképességét tovább rontaná.

Az Európai Bizottság őszi előrejelzése szerint 2005-ben az eurózóna és az EU egészének gazdasági növekedése valamelyest lassulni fog. A magas olajárak várhatóan az ázsiai országokat érintik a leginkább kedvezőtlenül, ugyanakkor nem valószínű, hogy a kínai növekedés valamit is gyengülne.

Kína ugyan egyelőre nem nevezhető pénzügyi nagyhatalomnak, de gazdaságának fejlődési üteme igen impresszív (2. ábra), és minden bizonnyal kulcsszerepet fog játszani a következő évtized gazdasági világrendjében. Sőt, egyes értékelések szerint (EUREN) a világgazdaság kilátásait már most a kínai növekedés lassulásának mértéke határozza meg elsősorban. Amennyiben a kínai növekedés 2005-ben nem érné el a 7%-ot¹, úgy a japán gazdaság ismét stagnálásba fordulhat, és az egész délkelet-ázsiai régió fejlődése megakad, ami az amerikai exportot is visszavetheti. Az Egyesült Államokban a kamatok lassú emelkedése mellett a laza költségvetési politika fennmaradására lehet számítani, ami meghosszabbítja a dollár gyengeségét.

2. ÁBRA
Gazdasági növekedés Kínában
(Economic Growth in China)



forrás: Reuters

Forrás: Reuters.

Két fontos, Kínához kapcsolódó lélektani határt is átlépett a globális gazdasági rendszer 2004-ben: Japán legfontosabb kereskedelmi partnere már nem az USA, hanem Kína volt! Egy 2005. eleji amerikai felmérés szerint pedig Kína megelőzte az Egyesült Államokat az alapvető mezőgazdasági és ipari termékek fogyasztásában. A személyi számítógépek száma például 28 hónaponként megduplázódik a hatalmas országban. Jelenleg az ország gazdasága a hatodik legnagyobb a világon, ám dinamizmusa lélegzetelállító. Nyersolaj felhasználásban még az USA vezet Kína előtt, gépkocsiból pedig az Egyesült Államokban 2004-ben még mintegy tízszer annyi futott, mint Kínában. Kína viszont már magasan vezetett a múlt év végén az USA előtt televíziók, mobil telefonok, hűtőgépek „fogyasztásában”. Ennél is fontosabb indikátora a kínai gazdaság előretörésének, hogy a nagy kínai cégek elkezdtek „bevásárolni” az amerikai vállalati piacon. Egyre több indult el közülük a globális terjeszkedés útján. A Lenovo nevű számítógépgyártó vállalat például 2005. elején 1,75 milliárd dollárért megvette az IBM PC részlegét, de akad példa felvásárlásokra a telekom és a gépgyártási szektorban is.

Ha ebben a kimondottan turbulens világgazdasági környezetben megnézzük a fontosabb szereplőket, azt kell mondanunk, hogy egyelőre a nemzetközi versengés két legfontosabb szereplője mégiscsak az EU és az USA, főképpen igaz ez a pénzügyi szektorok vonatkozásában. A közöttük lévő viszony sajátos keveréke az együttműködésnek és a retorziókkal megtűzdelte kemény versenynek.

Az USA-ban az egységes európai piac kiépítése és az egységes európai valuta megjelenése miatt komoly félelmek alakultak ki az „Európa-erődötől”. Ezek a félelmek idővel fokozatosan tompultak, s Washington az EU integrációját egyre inkább a lehetőségek Európájaként tekinti és kezeli.

Mindez persze nem jelenti azt, hogy ne lennének komoly nézeteltérések, olykor-olykor kisebb kereskedelmi háborúk a két fél között: évekig tartott például az USA és az EU banánháborúja az új évezred elején. A nézeteltérések látszólagos elsimulása után az EU 2005 márciusában újra kiásta a csatabárdot, és bejelentette, hogy volt gyarmatainak kedvezve 2006-tól a latin-amerikai banán kvótát megszüntetné, és háromszorosára emelné a védővámot. A javaslat ellen a latin-amerikai országok vezetői azonnal tiltakoztak a Kereskedelmi Világszervezetnél. 2005. elején pedig a Boeing fenyegette meg Európát egy WTO vizsgálattal, ha nem áll el legfőbb vetélytársa, az Airbus állami támogatásától.

Ennél komolyabb ügynek tűnik a genetikailag módosított agrártermékek és a hormonkezelt marhák húsának ügye. Ezeket kitiltják az európai piacokról, miközben a WTO szerint az EU képtelen bizonyítani az egészségkárosító hatást. Ezért az USA 100%-os büntetővámot vezetett be a francia sajtok ellen, amire válaszul a franciák bojkottálták a McDonald's éttermeket.

Komoly feszültségforrás az agrártámogatások kérdése is mindkét fél részéről. Washington – és a caimsi csoportként ismert országtömörülés – folyamatosan követeli, hogy az EU számolja fel az export és a termelés támogatását. Az Európai Bizottság viszont azt sérelmezi, hogy kétmillió amerikai agrártermelőre 60 milliárd

dolláros mezőgazdasági költségvetés jut, míg az EU-ban hétmillió érintettre mindössze 40 milliárdos.

Az alábbiak azonban kitűnően bizonyítják, hogy a két régió mennyire egymásra van utalva, és milyen csínján kell bánniuk – saját érdekükben – a kereskedelmi háború eszközeivel. Az EU–USA viszonyban 2001. második felének egyik legnagyobb hatású kereskedelempolitikai eseménye egy hatalmas kereskedelmi háború kilátásba helyezése volt. A felek végül is tartózkodtak ettől, de az Európai Unió sokáig diplomáciai aduként használta az Egyesült Államokkal szemben hozott WTO-döntést, amely az amerikai exporttermékekre rekordnagyságú, 4 milliárd dollár értékű kereskedelmi szankciók kivetésére jogosította volna fel az Uniót. *Pascal Lamy*, az Európai Unió kereskedelmi biztosa vezényletével az Unió „higgadtan és megfontoltan” élt ezzel a komoly diplomáciai előnnyel. Brüsszel nem kívánt élni a szankciók fegyverével, ami mindkét fél számára valójában rendkívül káros kereskedelmi háborút indított volna el. Kemény tárgyalások kezdődtek azonban az Egyesült Államokkal az amerikai exportot tetemes adókedvezményekkel támogató törvények módosításáról. Az Egyesült Államok számos formában nyújt ugyanis adókedvezményeket az amerikai vállalatok exportból származó bevételeire. Az amerikai érvek szerint Washington csak az amerikai cégek „versenyhátrányát” igyekszik ellensúlyozni, mivel a legtöbb országban a cégeknek kizárólag a helyben termelt jövedelmük után kell adózniuk. A WTO döntése elutasította az amerikai érvelést, s az adókedvezményeket illegális exporttámogatásnak minősítette.

Az európai szankciók alkalmazása azonban nemcsak az amerikai vállalatokat sújtaná, hanem az európai fogyasztókat és az amerikai exporttól közvetlen függésben működő vállalatokat is. Elemzők szerint ezért már egy kereskedelmi háború pusztító lehetősége is megnehezítheti számos vállalat életét. A szankciók komoly fejfájást okozhatnak az olyan meghatározó amerikai exportőröknek is, mint a Boeing, a General Electric, vagy a médiaiparban a Walt Disney, valamint a Microsoft és a legnagyobb szoftvergyártók többsége.

Gondolatkísérlet gyanánt, ehelyütt szólnánk egy érdekes, 2002 júniusában közzétett kutatási eredményről.² A mannheimi Európai Gazdaságkutató Központ (ZEW) felmérése szerint az amerikai konjunktúra hatása a német és az európai gazdasági növekedésre a kilencvenes évek óta csökken. Ennek egyik oka a vállalatok multinacionális összefonódása, a globalizáció térnyerése lehet – mondják a kutatók, akik egészében véve óvatosságra intenek az új összefüggések megítélésében. A ZEW-kutatócsoport az eddig szokásos elemző módszereket (mindenekelőtt a kamatalakulás, a külkereskedelem hatásait) kiegészítette az egyre inkább impulzushordozó tőkepiacok, a multinacionális vállalatok és a vállalkozói szféra hangulatát jelző mutatók vizsgálatával. A tőkepiacok a kilencvenes évek óta egyre nagyobb szerepet játszanak a növekedési tényezők közvetítésében. Ami a multinacionális vállalatokat illeti, a kutatás megállapítja: a multik inkább képesek olyan hosszú távú stratégiát kidolgozni, amely nem függ rövidebb távú konjunkturális visszaesésektől. Így a németországi vállalatok erősebb nemzetközi elkötelezettsége immunizáló hatású, csökkenti a nemzetgazdaságok konjunktúraérzékenységét. A kutatók megállapításai

a politikai elit számára nem voltak túl kedvezőek, hiszen a kormányzat éppen az USA dekonjunktuurájának – a globalizációval erősödő – nemzetközi kihatásaival magyarázta a német gazdaság utóbbi időben tapasztalt gyenge szereplését. A kutatás eredményeit ezért a döntéshozók „kétkedéssel” fogadják.

Visszatérve az EU–USA kapcsolatokhoz, emlékszünk még, hogy az ellentétek felszínre törtek az – egyébként kudarcra zárt – seattle-i WTO fordulón is. A washingtoni kormány akkor elérkezettnek látta az időt, hogy az USA gazdasági hatalmát éreztetve azokon a területeken érjen el újabb liberalizációs lépéseket, ahol Amerika jóval erősebb vagy versenyképesebb társainál – mint pl. az agrártámogatások vagy a környezetvédelmi és a munkakörülményekkel kapcsolatos kérdések területén –, miközben hallani sem akart arról, hogy kereskedelempolitikájában a leghatásosabb, s egyben partnereik által legtöbbször kifogásolt fegyveréről, a dömpingellenes eljárásokról akár csak tárgyalásokba is bocsátkozzon. Kérlelhetetlen és a saját szempontjait előtérbe helyező álláspontjával aztán nemcsak az Európai Uniót és Japánt fordította maga ellen, hanem a fejlődő országok többségét is.

Hangsúlyozni kell azonban, hogy a két régió kapcsolatának nem ezek a tényezők adják meg az alaptónusát, hanem a csendben, de egyre nagyobb intenzitással zajló transzatlanti fúziós és vállalatfelvásárlási folyamatok, amelyekről később még lesz szó.

A nemzetközi, világméretű együttműködésnek is vannak példái, hiszen egyre érik a felismerés, hogy a globális bizonytalanságot és lassulást csak együttes erővel lehet túlélni. A legfejlettebb ipari államok, a G7 pénzügyminiszterei és jegybankelnökei 2002. április végén rendezett tanácskozásukon új nemzetközi válságkezelő tervben állapodtak meg. A hetek gazdasági vezetői elfogadták az Egyesült Államok által szorgalmazott válságkezelő tervet, melynek értelmében az adós országok csődjének elsősorban rugalmasabb hitelkonstrukciókkal kell elejét venni. Ez a megoldás elmarad a szakértők egy része által kívánatosnak tartott radikális pénzügyi reformoktól, amelyek eleve lehetetlenné tették volna a sok milliárd dolláros nemzetközi mentőakciókat. A G7-féle változat például megállapítja, hogy a csoport kész korlátozni a Nemzetközi Valutaalap (IMF) „tűzoltó” segélyeinek mértékét – eltekintve azoktól az esetektől, amikor a körülmények kivételt indokolnak. A tanácskozás, amely egybeesett az IMF és a Világbank szokásos tavaszi közgyűlésével, kénytelen volt az argentin válság éppen aktuális fordulatával is foglalkozni. Buenos Airesben ugyanis meghatározatlan időre bezáratták a bankokat, hogy elejét vegyék a lakossági betétek pánikszerű kivonásának. Az IMF elkötelezte magát a további segélyek mellett – de ehhez feltételül szabta, hogy Argentína tervet dolgozzon ki a fenntartható növekedés elérésére.

Vannak persze negatív példák is. A Föld jövőjéről 2002 szeptemberében Johannesburgban rendezett csúcskonferencián partnerségi javaslattal állt elő az Európai Unió. A tizenötök indítványozták, hogy a fejlődő országokban – az energiakincsek jobb kitermelhetősége érdekében – fogjon össze az állami és magántőke. Az EU szerint így csökkenthető a szegénység, fejlődhetnek az együttműködési technikák, és az energetikai piac feltételei kedvezőbbé válhatnak. Az USA gyakorlatilag szabotálta az eseményt, ami nem tett jót a transzatlanti kapcsolatoknak.

A közös európai valuta bevezetésének hatásait illetően megoszlottak a nemzetközi vélemények. Többen a nemzetközi pénzügyek területén konfliktusok kialakulására számítottak az Egyesült Államok és az Európai Unió között. Amiben egyetértés volt: azon túl, hogy eltűnik a már hosszú ideje fennálló aszimmetria az amerikai dollár és az EU-országok valutái között, s ennek révén megszűnik az utóbbiak sebezhetősége a dollár árfolyamának ingadozásai miatt, az EMU megnöveli Európa hatalmát, befolyását, tárgyalási pozícióit a globális pénzügyi kérdésekben (*Dezséri* 1999). A közös európai valuta csökkenést okozott a dollár tartalékvaluta-szerepében, és jelentősége a nemzetközi elszámolásokban is növekszik (a kezdeti 33%-os szintről).

A kamatpolitikák és a két nagy valuta árfolyama szintén gyakran nézeteltérésekhez vezet. Az európai kamatpolitika növekedés-ellenességét sokan, sokszor felróták már, mondván, hogy az USA-ban 6% felettiről 1%-ra vitték le az irányadó kamatot (*3. ábra*), Japánban pedig gyakorlatilag 0% a kamat. Igaz ez nem igazán vezetett a japán gazdaság fellendüléséhez, mert a gazdaság strukturális problémái súlyosabbak annál, hogy egy gyógyszer önmagában hatásos legyen. Az európai monetáris politika (vagyis az Európai Központi Bank politikája) tehát folyamatos feszültségforrás az euróövezet és az Egyesült Államok között. Amerikai részről rendszeresen vádolják az ECB-t azzal, hogy értelmetlenül ragaszkodik az alacsony infláció fenntartásához, és a kamatszint magas tartásához, ami megakadályozza a világgazdaságnak a jelenlegi pangásból való kilábalását. Sokak szerint az Európai Központi Bank nem a jelen helyzetnek megfelelő politikát alkalmazza (*Zsiday* 2002). A kilencvenes évek vége óta egy úgynevezett boom-and-bust ciklust figyelhetünk meg, amikor a nagyon rugalmas kapacitások miatt nem alakul ki túlkereslet, ezért az infláció legfeljebb rövid időre, enyhén jelentkezik, inkább a dezinfláció jellemző. A ciklus így néz ki: növekvő gazdaság; tőkepiaci eufória, ami tovább fokozza a beruházási kedvet; számos gazdasági szegmensben nagy többletkapacitás halmozódik fel; az újabb beruházásokat nem pénzelik; ez komoly leépítésekhez, raktárkészlet-csökkentéshez, elbocsátásokhoz vezet; a gazdaság recesszióba zuhan; a többletkapacitás dezinflációhoz és hosszú ideig tartó lanyha növekedéshez vezet; mihelyst leépülnek a többletkapacitások, elindulhat a gazdasági fellendülés. E rendszerben tehát a többletkapacitás és az infláció hiánya a jellemző. Ebben az új helyzetben a jegybankok feladata sokkal inkább az anticiklikus kamatpolitika megvalósítása, mint az infláció figyelése és annak mindenáron való leszorítása. Kifejezetten magas reálkamatokkal vissza lehet fogni a spekulatív mániát, a túlzott beruházásokat, míg a recessziós időszakban negatív reálkamatokkal csökkenteni lehet a visszaesés mélységét és hosszát.

A kritikák szerint Alan Greenspan, az amerikai jegybank szerepét betöltő Fed elnöke ezt megértette, de Wim Duisenberg és az ECB vezetősége nem, így feláldozták a növekedést, hosszabbá teszik és elmélyítik a globális recessziót.

Európában az elmúlt időszakban egy újabb potenciális veszélyforrás jelent meg: egy ingatlanár-buborék kialakulása. Számos euró-övezeti országban szárnyalni kezdtek az ingatlanárak, aminek alapvetően a jelentős lakossági megtakarítási szint, az elmúlt évek bizonytalanságai elől való menekülés és az alacsony hitelkamatok a legfőbb okai. A jelenség, illetve annak tovaggyűrűző hatásai miatt már az EKB is

kifejezte aggodalmát. A listavezetők, Franciaország, Spanyolország, Írország és az Egyesült Királyság voltak, ahol 2004-ben legalább 12%-os volt az áremelkedés.

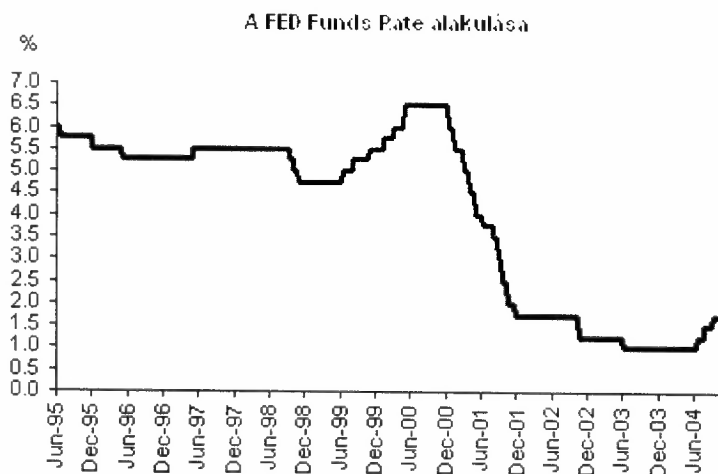
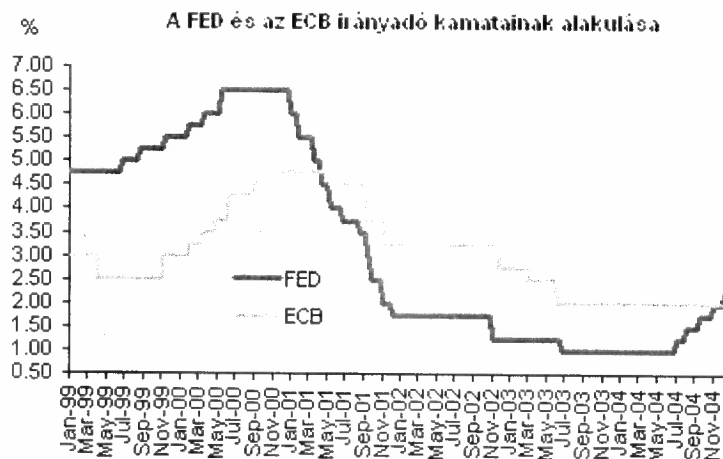
Az Egyesült Államok gazdasága az utóbbi évtizedben uralta, meghatározta a világ többi gazdaságát, és irányt mutatott azoknak. Az adatok a fejlődő országokat is megszegyenítő termelékenység-növekedésről és gazdasági bővülésről tudósítottak. Ennek megfelelően az amerikai vállalati szektor (Corporate America) is az első helyen szerepelt a befektetők listáján. A kitűnő gazdasági teljesítmény záloga az erős dollár volt, ez azonban 2002-ben meredek zuhanásba kezdett. Ez pedig azt jelzi, hogy az amerikai gazdaság nem fogja (nem tudja) kivezetni a világgazdaságot a mostani válságközeli állapotból. Egyben arra is utalhat, hogy az amerikai vállalatok már nem különböznek sem európai, sem pedig japán társaiktól.

Már korábban sokan jóslták, hogy az erős dollár hosszú távon nem tartható fenn. Az Egyesült Államok egyre nagyobb folyó fizetési mérleghiánnyal küszködött, ám ez egy darabig nem jelentett problémát, hiszen azt a külföldiek folyamatosan finanszírozták amerikai eszközök (kötvények, részvények) vételével vagy vállalatfelvásárlással. A folyó fizetési mérleg hiánya azonban a valóságban – mint láttuk – tovább emelkedik. Az amerikai gazdaságba naponta kétmilliárd dollárnak kellene befolynia ahhoz, hogy az ne gyengüljön. A jelek szerint azonban – mivel a dollár 2002 nyarán, egy hónap alatt megközelítőleg 10%-ot esett az euróval szemben – a tőkebeáramlás mértéke már nem olyan nagy. A befektetők minden bizonnyal felismerték, hogy az amerikai gazdaság a recesszióból kilábalva nem lesz képes a korábbi nagyarányú, 4–5%-os növekedési ütem elérésére. Az amerikai vállalatok profitkilátásai sem tűnnek már elég jónak ahhoz, hogy érdemes lenne megvásárolni részvényeiket. Egyáltalán nem arról van szó, hogy az amerikai gazdaság romokban hever: csupán látszanak bizonyos jelek, hogy az a fölény, amely a kilencvenes évek második felében és az ezredforduló táján jellemezte azt az európai gazdaságokkal szemben, mára csökken, és megindult egy olyan portfólió-átrendeződés, amelyből leginkább az euró és a japán jen profitálhat.

Az euró árfolyama a dollárral szemben 2004. december 24-én ismét magassági rekordot döntött. A jegyzés már átlépte az 1,35-ös szintet is. Korábban az amerikai elnök és a pénzügyminiszter is jelezte, hogy nem szándékoznak beavatkozni a dollár védelmében, legutóbb pedig a holland pénzügyi tárca vezetője közölte, hogy az euró erősödése továbbra is az elfogadható határok között van. Valójában azonban az árfolyam már „határesetnek” számít, és tetemes károkat okozhat, ha tartósan fennmarad, illetve, ha az amerikai és a japán gazdaság strukturális bizonytalanságai nem enyhülnek.

Az egy hónappal a rekord árfolyam beállta előtt Berlinben rendezett G20 csúcstalálkozón, a résztvevők nem aggódtak különösebben a dollár krónikus gyengülése miatt. A Fed elnöke, Alan Greenspan szerint a dollár leértékelődése kívánatos az Egyesült Államok hatalmas folyó fizetési mérleg hiányának megfékezéséhez. A Fed azonban mindenesetre folytatja kamatemelő politikáját (3. ábra): december közepén újabb 25 bázisponttal, 2,25%-ra emelték az irányadó kamatot, és a Nyíltpiaci Bizottság a jegybanki transzparencia fokozásáról is döntött³.

3. ÁBRA Amerikai és európai kamatok (Interest Rates in America and Europe)



Forrás: Figyelőnet.

A gyenge dollár tehát komoly kihívás a világgazdaság számára. A leértékelődés nemcsak az amerikai gazdaság hegemoniájának végét jelezheti, de rámutat arra is, hogy az amerikai gazdaság (belföldi kereslete) önmagában nem lesz elég a globális növekedés beindításához. Az euróövezetnek és Japánnak együtt kell élnie egy erősebb saját devizával, és ez nem fog segíteni a még mindig exportfüggő gazdaságuk talpra állításában. Nem véletlen, hogy az amerikai részvénytőzsdén párhuzamosan az európai és a japán tőzsdék is mélyrepülésbe kezdtek, ugyanis az indexekben

komoly súlyt képviselnek az exportáló vállalatok (a Philips, a Nokia, a Volkswagen, a Sony, hogy csak néhányat említsünk). A belső kereslet terén viszont sem Európából, sem Japánból nem érkeznek kedvező hírek. Ez ugyanakkor megfordulhat, amennyiben a monetáris politika jól alkalmazkodik a megváltozott körülményekhez – vagyis az erősebb saját devizához, és nem emelik meg a kamatlábakat sem.

A globális arénában alapvetően tehát egy furcsa háromszereplős árfolyampolitikai kötélhúzás alakult ki Európa, Amerika és Ázsia között, melynek során az USA olyan hatalmas fizetési hiányt halmozott fel a másik két féllel szemben, hogy az már a világméretű stabilitás szempontjából is problematikusnak minősíthető. Főleg akkor, ha a nemzetközi befektetők végleg kiábrándulnának a dollárból, és menekülnének dollár-portfóliójuktól. A helyzet megoldására több ötlet is felmerült. Az elsőt az amerikaiak és az európaiak javasolták: Ázsia (főleg Kína) engedje valutáinak felértékelődését. A másik javaslat főképp Ázsia és Európa részéről az, hogy az USA csökkentse radikálisan költségvetési hiányát, hiszen egy olyan időszakban, amikor a hazai megtakarítások történelmi mélypontra vannak, a költségvetési hiány egyértelműen külső instabilitást is eredményez. A harmadik, európaiak által felvetett elképzelés pedig az, hogy az EKB avatkozzon be a piacra, megelőzendő a dollár további zuhanását. Egyik javaslat sem könnyen megvalósítható, hiszen az ázsiai országok között nincsen árfolyampolitikai koordináció, ezért egyikük sem fog lépni, mivel attól tart, hogy ha a többiek nem követik, súlyos versenyhátrányba kerül. Az USA deficitcsökkentése pedig kétséges a nagyszabású adócsökkentési program miatt, valamint a jól ismert politika miatt, ami így szól: „a dollár amerikai valuta, de az árfolyam a külföldiek problémája”⁴. Szintén kétséges egy esetleges európai intervenció eredményessége, hiszen az amerikai fizetési mérleg-hiány jelentős mértékben Ázsiával és nem Európával szemben áll fenn. Ráadásul mindegyik régió attól fél, hogy a másik kettő összefogva kijátssza őt, ami tovább élezi a helyzetet. Európa egy ázsiai–amerikai hallgatólagos összefogástól tart, amely során de facto egy dollárblokk alakul ki Ázsiában, és az sem teszi az öreg kontinenst boldoggá, hogy az ázsiaiak egyre több dollárt vásárolnak fel. Ázsia viszont attól tart, hogy Amerika összefog Európával, és rákényszeríti őket valutáik felértékelésére. Az amerikaiak pedig legfőképp attól tartanak, hogy az ázsiaiak elkezdik átváltani dollárjukat euróra. A helyzet tehát igen nehéz, és megoldása feladja a leckét a gazdasági szakembereknek és a politikusoknak egyaránt.

A nemzetközi árfolyamok újrendezése mindenestre elkerülhetetlennek látszott 2005 elején. Kérdéses volt azonban az, hogy ezt hogyan lehetne megtenni egy nagy nemzetközi pénzügyi válság elkerülésével. Egyesek, reménytelennek látva az amerikai–európai koordinációt, az euró és a jen közötti fokozottabb együttműködést szorgalmazták. Az amerikai deficitet Európa, Kína, Japán és a többi kisebb kelet-ázsiai ország finanszírozza, és míg az amerikai háztartások alig tartalékolnak, addig a japán és európai háztartások túl sokat tesznek félre. (Az ázsiai valuták általános erősödése alapvetően annak volt köszönhető, hogy a világ számolatlanul öntötte a pénzt az ázsiai tőkepiacokba, megcsapolandó a hihetetlen ütemű kínai növekedést.)

Hogyan lehetne ezt az anomáliát kezelni? Például úgy, hogy az amerikai háztartások kevesebbet költenének és többet takarítanak meg. Ez azonban nem valószínű, hiszen a tőzsdei befektetések még mindig jóval jövedelmezőbbek, mint a bankbetétek.

Emellett a csökkenő amerikai kereslet csökkentené az európai exportot is, ami az öreg kontinensen a szerény mértékű fejlődés alapja. Vagyis, az amerikai keresletcsökkenésnek európai keresletnövekedéssel kell párosulnia. A másik megoldás a dollár leértékelése lenne, de azt látjuk, hogy a drámai árfolyammozgások ellenére az euró–dollár effektív árfolyam csak minimális mértékben (5%) értékelődött le. Számos, dollárhoz kötött valuta van a világgazdaságban, ezért a teher azokon a valutákon van, amelyek szabadon lebegnek a dollárhoz képest, mint az euró és a jen. Amerika rugalmasabb árfolyampolitikát kért Kínától, de az árfolyam felszabadtítása valószínűleg egy új ázsiai válsághoz vezetne, és lássuk be, Kína sikere a globális integrálódásban alapvetően stabil és alulértékelt valutájának köszönhető. De ne feledkezzünk meg arról a tényről – miközben mindenki a dollárárfolyamra koncentrál –, hogy a kínai export 25%-a, az import 10%-a kapcsolódik Európához, míg az USA-hoz csak 20%, illetve 8%! Miért olyan fontos mégis a dollár? Alapvetően azért, mert az ázsiai országok mindegyike erősen kötődik a dollárhoz, ami a regionális kereskedelem valutájának számít, és ezen országok számára a regionális kereskedelem fontosabb, mint az USA-, vagy az EU-kereskedelem. Vagyis egy rugalmasabb dollárárfolyam destabilizálhatná a regionális gazdaságot. Tehát a megoldás az USA és az eurózóna közötti nagyobb stabilitás és jobb koordináció lenne. Európa mellett Japánnak is érdeke lenne a dollár leértékelődésének megállítása, ezért felmerülhet a két központi bank intervenciók politikájának koordinálása, Kína pedig egy, az eurót és a jent nagyobb súllyal szerepeltető kosárhoz köthetné a valutáját.

Itt tennék említést röviden Michael Ehrmann és Marcel Fratzscher (2002) kiváló tanulmányának megállapításairól. Ők 2002 decemberében publikált munkájukban azt vizsgálták, hogy a Monetáris Unió bevezetése növelte-e az eurórégió és az Egyesült Államok, illetve elsősorban azok pénzügyi kölcsönös függésének mértékét. Két időszakot vetettek össze: egyrészt az 1993 és 1998 közötti, másrészt az 1999 és 2002 közötti periódust, és megvizsgálták, hogy az USA és Németország, illetőleg 1999 után az USA és az eurórégió piaci fejleményei, illetve makrogazdasági hírei mennyiben befolyásolták a másik régió pénzügyi piacait. Megállapítják, hogy az EMU létrejötte fokozta az eurórégió piaci fejleményeinek az USA-ra való hatását. Igaz azonban, hogy az európai piacok még mindig élénkebben reagálnak az amerikai fejleményekre, mint fordítva. Különösen nagy jelentőségük volt az európai piacok számára az amerikai makrogazdasági bejelentéseknek az EMU indulása idején és a 2001-es válság idején. Ennek az a magyarázata, hogy ezekben az időkben különösen nagy volt a piaci bizonytalanság Európában. Az EMU létrejötte után az európai piacoknak ki kellett tapasztalniuk az újonnan felállított Európai Központi Bank monetáris politikájának működését, és amíg ez a tanulási folyamat tartott, érezhetően bizonytalanabbak voltak a piaci szereplők.

Összefoglalva: előretékinve elmondható, hogy az Egyesült Államok és az EU közötti kapcsolatok intenzitása minden bizonnyal erősödni fog, mivel – részben az EU

relatív súlyának növekedése miatt is – egyre kevesebb nemzetközi probléma oldható meg transzatlanti együttműködés és megegyezés nélkül.

Az együttműködés jövőjéről különböző elképzelések léteznek a Transzatlanti Szabadkereskedelmi Megállapodástól (TAFTA) kezdve az Atlanti Közösség gondolatáig. Vannak – számomra reálisabbnak tűnő – elképzelések (pl. a „fine tuning” stratégia), amelyek a meglévő kapcsolatrendszert módosítanák, fejlesztenék tovább. Más elképzelések szerint az Egyesült Államok és az EU közötti együttműködés alapvető elmélyítése és kibővítése a cél. Egy neves szakértőkből álló munkacsoport például 2005 februárjában, Bush elnök európai látogatása előtt tette közzé a „Megállapodás az Egyesült Államok és Európa között” című dokumentumot, amely konkrét politikai javaslatokat tartalmaz a transzatlanti kapcsolatok javítására. A dokumentum kiter a legfontosabb stratégiai kihívásokra, hitet téve amellett, hogy még a legnehezebb esetekben is lehet átfogó transzatlanti stratégiát kovácsolni. Az Európa és az USA közötti partnerség megújítandó, de ehhez tettekre és jószándékra van szükség, elsősorban a nagy globális kérdéskörök területén. Barroso bizottsági elnök a nagy jelentőségű látogatás előtt elmondta: azt szeretné, ha a vizit helyreállítaná a transzatlanti kapcsolatokat, amelyek félreértésektől, előítéletektől és sztereotípiáktól voltak terhessek a látogatást megelőző években. Reményét fejezte ki, hogy az amerikaiak úgy tekintenek majd Európára, mint egy igazi globális partnerre.

Jegyzetek

¹ A kínai kormány 2005-re 8%-os GDP-növekedést céloz meg a 2004-es, várhatóan 9% feletti növekedési ütem után. A kínaiak hivatalosan már évek óta 7% körüli GDP-növekedési célt fogalmaznak meg, melyet rendre túllépnek, így azok hitelessége erősen korlátozott volt. A kínai kabinet már közel egy éve számos intézkedéssel (pl. bankok tartalékrátájának emelése, bizonyos építési beruházások megtiltása, stb.) azt kívánja elérni, hogy a gazdaság növekedési üteme fokozatosan mérséklődjön és elkerüljék a túlhevülést.

² www.zew.de; MTI-Eco, 2002. június 25.

³ A Nyíltpiaci Bizottság a jegybanki transzparencia fokozásának céljával arról is döntött, hogy ezentúl a kamatdöntésekről készített rövidített jegyzőkönyvet (minutes) a döntést követő 3 héten belül nyilvánosságra hozza, szemben a korábbi gyakorlatban megszokott 6 hetes csúszással.

⁴ John Conally, John F. Kennedy pénzügyminiszterének mondása.

Irodalom

Dezséri K. (1999) Transzatlanti versengés. – *Közgazdasági Szemle*. Május.

Dorucci, E.–Firpo, S.–Fratzscher, M.–Mongelli, F.P. (2002) European integration: what lessons for other regions? The case of Latin America. – *ECB Working Paper*. 185. Október. Frankfurt.

Ehrmann, M.–Fratzscher, M. (2002) Interdependence between the euro area and the US: what role for the EMU? – *ECB Working Paper*. 200. December. Frankfurt.

European Commission, Forward Studies Unit (1999) *Scenarios for Europe 2010*. Working Paper. Július. Brüsszel.

European Commission services DG Ecfm (2002) *Responses to challenges of globalisation – A study on the international monetary and financial system and on financing for development*. Brüsszel.

Fratzscher, M. (2002) The Euro bloc, the Dollar bloc and the Yen bloc: how much monetary policy independence can exchange rate flexibility buy in an interdependent world? – *ECB Working Paper*. 154. Június. Frankfurt.

Marján A. (2004) *Euró pénzügyek, globalizáció*. Savaria University Press, Szombathely.

- Sutherland, A. (2002) International monetary policy coordination and financial market integration. – *ECB Working Paper*. 174. Szeptember. Frankfurt.
- Wolf, M. (2005) Comment and analysis – Why do English-speaking countries perform better? – *Financial Times*. Január 25. 36. o.
- Zsiday V. (2002) *Az utolsó keresztleslovag*. – HVG. November 7. 60. o.

GLOBAL COMPETITION AMONG THE IMPORTANT ECONOMIC BLOCKS

ATTILA MARJÁN

The last few decades marked a significant intensification of the global competition between the different economic superpowers of the world and also have brought about the emerging of new contestants in the international arena, such a China or India. Not only competition increased but the global interdependence (or globalisation) has developed at an unprecedented pace too. It is not surprising therefore that nowadays economic super-blocs are setting competitiveness as their primary policy objective. The different blocs seem to have different problems though: there is nothing wrong with the US growth or employment figures, though the ever-growing twin-deficit is threatening the economic outlook overseas driving the dollar to historic lows that hampers the recovery of European industry which is still heavily export-driven. Europe suffers from insufficient growth and weak domestic demand, Japan is in stagflation for years. China on the other hand has difficulties with controlling its wild economic growth and the growing international pressure to readjust its extremely undervalued exchange rate. Who will prevail with what sort of a policy mix, only time will tell, but odds are certainly not proportionally distributed amongst the parties. One thing is certain: Europe – seeking for higher growth and better competitiveness, while trying to preserve its special economic model, and faced by a dramatically ageing population – must do its utmost to keep up the pace.