

Víg István

# Magyar modell, növekedés és felzárkózás

## Hungarian Model of Economic Growth and Convergence



### *Összefoglalás*

A gazdasági felzárkózás gyors és legalább egy évtizeden át fenntartható növekedést igényel. A dolgozat annak a modellnek a fő jellemzőit keresi, amely – négy ország tapasztalatai alapján – alkalmas lehet a gazdasági felzárkózáshoz szükséges növekedés biztosításához. Az elemzett országok tapasztalatai világosan mutatják a lehetséges utakat. Meglepő, hogy az ír és a kelet-ázsiai modell gyökerei azonosságokat is mutatnak.

### *Summary*

Economic convergence requires rapid and sustainable growth for at least 10 years. On the basis of four successful countries, this study wishes to identify the main characteristics of a model which might rapidly accelerate an economy. The experiences gained from the analysed countries clearly show the options. It is surprising that the Irish and the Eastern-Asian model also have some identical roots concerning the funding of convergence.

---

Ez a dolgozat a magyar gazdasági felzárkózás modelljét kívánja megfogalmazni olyan országok tapasztalatai alapján, amelyek már sikeresen felzárkóztak a világ élvonalához. A kiválasztott négy gazdaság felzárkózási története széles időszávot ölel fel 1955-től a

---

VÍG ISTVÁN KÖZGAZDÁSZ, Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány, volt ügyvezető igazgató (vigistvanj@gmail.com).

2008-as pénzügyi válság kezdetéig. Írország, Finnország, Japán és Dél-Korea példája, gazdaságfejlesztési modellje, a felzárkózás alatt folytatott gazdaságpolitikai gyakorlata segít megfogalmazni a választ:

- mi közös az országok által alkalmazott modellben,
- miben térnek el,
- milyen eszközöket alkalmaztak,
- melyek az egyszeri jellemzők, sajátosságok és ezek hatásai,
- milyen világgazdasági trendek és felhajtóerők segítettek, melyek gátolták a növekedés gyorsítását,
- milyen makroökonómiai pályát futottak be a gazdaságok,
- mi változott meg a világgazdaságban az egyes országok által érintett időszakok között,
- milyen mértékű átalakulásra volt szükség a magas szintű és fenntartható gazdasági növekedés eléréséhez,
- mi és hogyan vetett véget a növekedésnek?

A felzárkózás nem egyszerűen növekedés, modernizáció vagy a nagy rendszerek átalakítása és forrásaik felszabadítása a gazdaság számára, nem egyszerűen valamilyen költségvetési és monetáris politika. A felzárkózás néhány magas hozzáadott értéket előállítani képes ágazat, akár újonnan való „létrehozása”, amelyen keresztül a gazdasági növekedés belátható időn belül képes a gazdaság jövedelemtermelő képességét a társadalom számára referenciaként elfogadott országok szintjére emelni. Az új ágazatok létrehozására nincsen recept, de tucatnyi ország sikerrel teljesítette. A folyamat elindításában, fenntartásában és mederben tartásában, a költségvetési politikának, azon belül az adózásnak, számviteli szabályok alakításának, speciális társasági formák létrehozásának és szabályozásának, társadalmi partnerek megállapodásainak, időnként a monetáris politikának kulcsszerepe volt.

A felzárkózás – a magyar gazdasági fejlettségi szint esetében – a reál-GDP megkétszerezését igényli, nem sokkal több, mint tíz év alatt. A tíz év alatti duplázás átlagosan évi hét százalékos növekedést feltételez. Miként jöhet létre ez a teljesítménynövekmény, hol van ennek a felvevőpiaca, melyek a teljesítménynövekményhez vezető átalakulás feltételei?

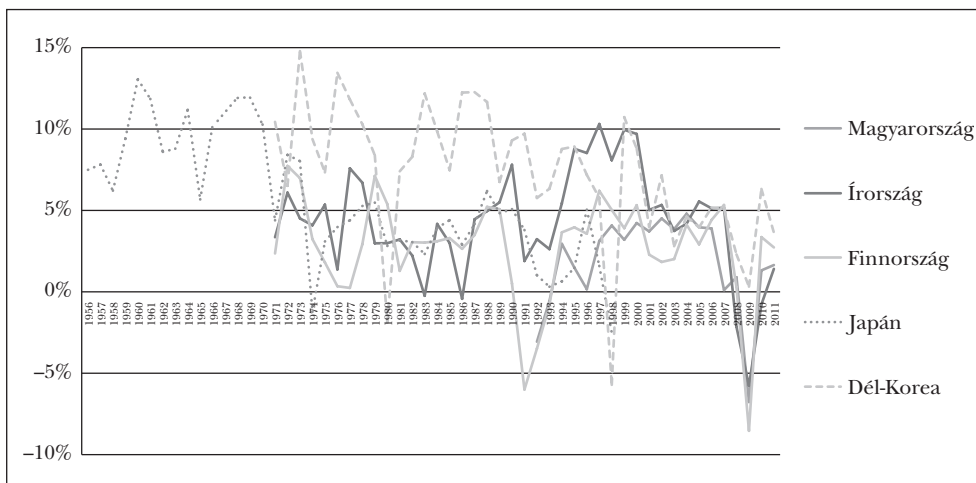
A gazdaságoknak – ágazati szerkezetükből adódóan – van egy növekedési képességük, potenciáljuk, amelynél magasabb növekedésre akkor sem képesek, ha konjunktúra segíti a növekedést, vagy ha különböző gazdaságpolitikai intézkedésekkel, szabályozó eszközökkel stimulálják a gazdaságot. Egy gazdaságból csak az az aktuális növekedés „jöhet ki”, ami potenciálként benne van. Ezt pedig alapvetően az határozza meg, hogy kiemelt ágazatainak vállalatai a globális értékláncokban mennyire értékes pozíciókat foglalnak el, a termékeik milyen alkuerőt adnak a vállalkozói együttműködésben. Példaként, egy informatikai termék esetében az innovatív termékek tervezése, a mögöttes kutatás-fejlesztés és a hozzá kapcsolódó értéklánc irányítása az egész értékláncból 35-40%-ot is lefedhet, míg a termék összeszerelése egy alacsony bérköltségű országban csak 3-4%-ot tesz ki. Gondoljunk csak el, milyen különbséget jelent gazdasági potenciálban két ország között, ha az egyik vagy a másik tevékenység domináns a gazdaságban. A sikeres gazdaságok kulcs- vagy húzóágazatainak évi 20–25%-ot elérő növe-

kedése alapozza meg az egész gazdaság 6–8%-os növekedését. A gazdasági szerkezet a magyar gazdaság legsebezhetőbb pontja. A gazdasági szerkezet kérdéseit a felzárkózás növekedésének igénye, az aktuális és az elvárt gazdasági szerkezet növekedési potenciálja, saját termékek és technológiák átvétele, illetve létrehozása összefüggéseiben kell átgondolni, és választ adni a gyakorolt gazdasági modell korlátaira, és megfogalmazni a követendő átalakulási politikát.

### A FELZÁRKÓZÁS NÖVEKEDÉSIGÉNYE

Az Európai Unió legfejlettebb 17 országa jövőbeni átlagának eléréséhez (29,9 ezer USD/fő) – 17 ezer USD jelenlegi egy főre jutó GDP-ből kiindulva (2010. évi adat, vásárlóerő-paritás), 5%, 4%, 3,5% növekedésirátát-többletet feltételezve – 12, 15 és 17 év szükséges. Amennyiben felzárkózási célként nem az Európai Unió legfejlettebb országait, hanem a technológiai vezető gazdaságot, az Egyesült Államokat tekintjük (42 ezer USD), akkor hasonló növekedési többlet esetén még hosszabb utolérési időszakra van szükség, de legalább 19 évre. Összehasonlításként Írország növekedési többlete 1990 és 2000 között az EU-17-tel szemben 5%, az USA-val szemben 3,5% volt. Az alábbi ábra bemutatja a négy kiemelt gazdaság felzárkózási periódusaik alatti és azon kívüli rendelkezésre álló növekedési adatait, illetve bemutatjuk a magyar gazdaság növekedési adatait is.

1. ábra: GDP-növekedés (év/év)<sup>1</sup>

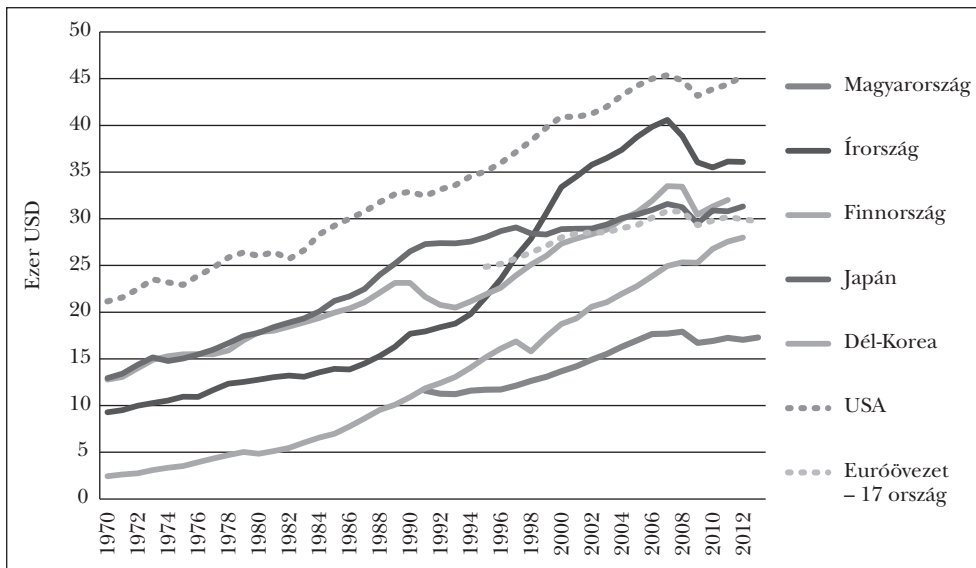


Forrás: OECD, Statistics Bureau Japan.

Írországban az 1987 és 2000 közötti 13 év alatt az átlagos gazdasági növekedés évi 7%-os volt, míg az 1990 és 2000 közötti EU-17 2%-os és az USA 3,5%-os éves növekedési ütemet ért el. Írország 2000-re az egy főre jutó GDP-ben megközelítette az Egyesült Államokat. Mivel növekedési rátája ezt követően is magasabb volt, ezért az USA egy

főre jutó színvonalát (41 ezer USD) 2007-ben közelítette meg leginkább, amikor attól csak 6%-kal maradt el. A 2. ábrán bemutatjuk a gazdasági növekedés egy főre számított GDP-re való hatását. Összehasonlítási alapként az USA és az EU-17 országai szolgálnak.

2. ábra: Egy főre jutó GDP (állandó ár, PPPs, bázisév 2005)



Forrás: OECD

A gyors növekedési periódus alatt Írország a 12., Japán a 8., Dél-Korea szintén a 8. évben duplázta meg a periódus kezdő éve előtti év GDP-jét. Finnország esetében a duplázás nem történt meg, az egész időszak alatt a GDP 36%-kal növekedett. Összehasonlításképpen Magyarország az átmenetet követően, 1994-től 2006-ig 13 év alatt 54%-al növelte GDP-jét.

#### A NÖVEKEDÉS MIKROÖKONÓMIAI ÉPÍTŐKOCKÁI: ÉRTÉKLÁNCOK ÉS SZEREPOSZTÁS A GLOBÁLIS GAZDASÁGBAN

A felzárkózás teljesítményigényének érzékeltetését követően lépünk tovább a növekedés mikroökonómiai építőkockái felé: ezek a vállalatok, a termékek, technológiák, illetve amennyiben egy terméket több vállalat állít elő, az értékláncok. A felzárkózó gazdaságok számára a globális gazdaság különböző szereplehetőségeket ajánl, amely időszakra időszakra változik, átalakul, attól függően, hogy a világgazdaságban milyen fő együttműködési tendenciák érvényesülnek.

A hetvenes évek óta a nagyvállalatok a termelési folyamatokat részekre, tevékenységekre bontják, és ezeket a tevékenységeket olyan országokba helyezik át, ahol annak feltételei összességében a legkedvezőbbek. A termelési folyamat a kutatás-fejlesztéstől kiindulva a tervezésen, az alkatrészek előállításán és azok összeszerelésén keresztül ve-

zet a logisztika és kereskedelem útján a fogyasztókhoz. A tevékenységek sora értékláncot határoz meg: a láncolatban a szereplők meghatározott értékekkel járulnak hozzá a végső termék vagy szolgáltatás értékéhez, és a hozzájárulásért ugyanolyan mértékben jövedelmet szereznek.

Ahogy a nemzetek gazdasági teljesítményét az egy főre jutó hozzáadott érték alapján tekintjük át, ugyanígy a vállalatok által előállított termékekhez való hozzájárulást is a termékek hozzáadott értéke, esetleg bruttó profittartalma alapján határozzuk meg. Példaként: egy, a maga korában közismert termék esetén (az Apple video iPodja) az érték szereplők közötti felosztása rámutat arra, hogy a termelési folyamat innovatív szereplői (kutatás-fejlesztés, termékkonceptió, branding és marketing, szellemi termékek, piacismeret, költségmenedzsment, rendszerintegráció) jóval magasabb hozzáadottérték-részt, ezzel együtt profitot tudnak érvényesíteni, mint más szereplők (pl. összeszerelők, nyersanyagszállítók, egyszerű funkciójú alkatrészek gyártói).<sup>2</sup> A példa rámutat arra is, hogy a nemzetek gazdasági teljesítményét leginkább az határozza meg, hogy a gazdaságot alkotó vállalatok mennyire értékes szerepkörben képesek bekapcsolódni a világgazdaság vérkeringésébe. Ezek a szerepek együttesen adják a gazdaság termelési szerkezetét.

A termékek értékét meghatározó költségekben gyors átrendeződés van a tőkeköltés és a magas képzettségű munkaerő költségének javára.<sup>3</sup> Egy 1995 és 2008 közötti időszakra irányuló elemzésben megállapították, hogy a termékek értékében a tőke 6,5%-kal, a magasan képzett munkaerő költsége 1,5%-kal növekedett. Ennek részleteit a fejlett és felzárkózó országok viszonylatában a következő táblázat mutatja be:

1. táblázat: A hozzáadott érték forrásai

	1995	2008	2008–1995
Hozzáadott érték a fejlett országokban (USA, Kanada, EU-15, Kelet-Ázsia)	4863 Mrd USD	4864 Mrd USD	1 Mrd USD
Tőke (%)	35,9	38,7	2,9
Magasan képzett munkaerő (%)	16,8	21,8	5,0
Közepesen képzett munkaerő (%)	33,3	30,3	-3,0
Alacsonyan képzett munkaerő (%)	14,0	9,1	-4,9
Hozzáadott érték a felzárkózó gazdaságokban	1723 Mrd USD	3824 Mrd USD	2097 Mrd USD
Tőke (%)	55,2	58,4	3,2
Magasan képzett munkaerő (%)	5,4	7,1	1,7
Közepesen képzett munkaerő (%)	15,6	17,0	1,4
Alacsonyan képzett munkaerő (%)	23,8	17,5	-6,3
Hozzáadott érték együtt	6586 Mrd USD	8688 Mrd USD	2098 Mrd USD

#### NÉGY GAZDASÁG – HÁROM GAZDASÁGFEJLESZTÉSI MODELL

Hogyan valósulhat meg a gazdaságokban az az átalakulás, amely a növekedést legalább egy-másfél évtizeden át fenntarthatóvá teheti? Ennek megválaszolására a növekedés makro- és mikroteljesítményeitől tovább haladunk a gazdaságok belső, szerkezeti jellemzői felé.

Több gazdaságban a felzárkózás egyik legerősebb motorjának az bizonyult, hogy a gazdaságpolitika lépéselőnyt adott a profitképződésnek a bérnöveléssel szemben. Írországban ez az ún. „szociális partnerség” útján valósult meg. A kiemelt ágazatok termelékenysége tíz év alatt négyszer gyorsabban nőtt a béreknél, ami tovább fokozta a foglalkoztatás és a beruházások növekedését. A folyamatos növekedés azonban – a profitnak adott lépéselőny ellenére – a felhasználási oldalon a fogyasztás erőteljes növekedését váltotta ki, ennek következtében a perspektíva nélküli gazdaságokra jellemző „túlelosztás–megszorítás” dilemmával sosem kellett szembenéznük. Paradoxnak tűnik, de az eltérő modellt képviselő – időben is jóval korábban indult – japán és dél-koreai felzárkózás a jövedelemelosztási arányok változásában ugyanazt mutatja, mint az ír felzárkózás, annak ellenére, hogy az ír modell a külföldi működőtőke-befektetéseken, a kelet-ázsiai modell saját, nemzeti tőkeakkumuláción alapult.

*Írország (1987–2000) – hatékonyságkereső FDI-intenzív felzárkózás, erős szolgáltatói szektor*

Írország sikeres felzárkózása ellenére is a külföldi működő tőke fellegetvára maradt, igyekezete ellenére sem hozott létre saját nemzeti tulajdonú innovatív iparágakat, de – a magas hozzáadott érték szegmensében – megteremtette a külföldi tőkebevonás legelőnyösebb feltételeit, erős szolgáltatói dominanciával. Az egy főre jutó külföldi működőtőke-állomány (FDI) jelenleg is a legmagasabb a világon, attól időben kissé lemaradva az Írországból kivitt működőtőke-állomány is erőteljesen növekedett, majd megelőzte a bevont állományt. Ez részben azzal magyarázható, hogy Írországban már nemcsak leányvállalatok létesültek, hanem külföldi vállalatcsoportok központjai települnek át az országba, melyek leányvállalatai statisztikailag kivitt tőkének számítanak. Az országba érkező külföldi közvetlen tőkebefektetések elsősorban a nagy növekedési potenciált jelentő high-tech-ágazatokba (vegyipar, gyógyszergyártás, elektronika, szoftver) és a pénzügyi szolgáltató szektorba áramoltak. A működő tőke be- és kiáramlását rendkívül magas portfóliótőke-befektetés és -kihelyezés kísérte.

A GDP-arányos export az 1985. évi 49%-ról 2000-re 79%-ra, az import 48%-ról 52%-ra nőtt. A szolgáltatáskereskedelem 2001-ben 21%-át adta a teljes exportnak, 2011-ben azonban már az áruexporttal azonos nagyságrendű volt. A külkereskedelmi többlet a legmagasabb GDP-arányos értéket (30,5%) 2001-ben érte el. A 2000-ig tartó intenzív növekedés hatásai a 2007-es pénzügyi válságig tovább erősítették az ír gazdaságot. A nagyfokú exportorientációból adódóan a gazdaság nagymértékben konjunktúraérzékeny. Az exportpiacok szerkezetéből adódóan időnként az amerikai, máskor a brit vagy az euró-zóna konjunkturális hatása meghatározóbb.

Minek köszönhető mindez? A kormányzat a befektetések bővítése céljából rendkívül ügyelt a bérek termelékenységnél mérsékeltebb ütemű növelésére. A gyors növekedés időszakában a GDP profitjövedelem-aránya rendkívül dinamikus módon növekedett a bérjövödelmek terhére. Az államigazgatást, az adózást, a gazdasági infrastruktúrát a fejlesztési céloknak megfelelően alakították át. A gazdaság GDP-arányos adóterhelése az alacsonyabb adóterhelésű fejlett országok csoportjához igazodott. A GDP-arányos beruházási ráta viszont a magas növekedés éveiben sem volt különlegesen magas.

*Finnország (1993–2000) – technológiaintenzív átalakulás, intenzív működőtőke-kivitel, alacsony fokú diverzifikáltság*

Finnország 1993 és 2000 között valójában nem felzárkózási, hanem gazdaságstruktúra-átalakítási sikert ért el, mivel a finn gazdaság már 1990-ben is meglehetősen fejlett volt. Modelljük egyben a tőkés gazdaság alapmodellje is. Az 1990-et követő, hároméves GDP-csökkenés után, az addigi kutatás-fejlesztési törekvések adtak esélyt annak, hogy a – hagyományos ágazatokat arányában visszaszorítva – az információs és kommunikációs technológiai szektor megerősödjön, ami a finn sikertörténet hordozójává vált. A finn gazdaság képes volt az ország számára az innováció értékeit megtartani, jövedelmeit kiaknázni, az ágazatnövekedéshez szükséges tőkét külföldről portfóliótőkeként bevonni, a növekedést pedig külföldön megvalósuló működőtőke-beruházások formájában felgyorsítani. Az információs és kommunikációs technológiai szektoron belül az elektronikai eszközök gyártása 1991 és 2000 között hozzáadott értékben évi 24%-kal növekedett.

*Japán (1955–1973) és Dél-Korea (1965–1997) – irányított kapitalizmus, nemzeti tulajdon, technológiakövetés, belső finanszírozás*

Mindkét ország nagyvállalatai a kormányzat „elvárásainak” megfelelően gyors szerkezetváltást és jelentős beruházásokat hajtottak végre. A modell finanszírozása a relatíve alacsony bérekre és a magas beruházási szinteket biztosító magas profitjövedelmekre alapozódott. A növekedés az exporton keresztül realizálódott, amely az importpiacok lassú megnyitása következtében gyakran kereskedelmi konfliktusokhoz vezetett, ennek az egyik feloldása a működőtőke-export volt. A külföldi működő tőke beengedése elé azonban folyamatosan jelentős korlátokat állítottak.

A japán jövedelemelosztási modell 1973 és 1976 között gyorsan átalakult, és felvette a fejlett gazdaságokra jellemző arányokat, Dél-Koreában azonban máig nem érvényesülnek. A dél-koreai gazdaság legfontosabb vállalatait mindmáig egy családi összefonódáson alapuló hazai tulajdonosi réteg tartja kezében, amely kedvezményekért cserébe végrehajtja az állam gazdaságfejlesztési célkitűzéseit. Konglomerátumai igen zárt értékláncokat hoztak létre és alkalmaznak ma is, pl. az alkatrészgyártási kapacitásait is saját leányvállalatai által létrehozott vállalatok végzik. A dél-koreai modell a válságok ellenére mindvégig képes volt megújulni.

#### A FELZÁRKÓZÁST CÉLZÓ GAZDASÁGSTRATÉGIÁK JELLEMZŐI

Egyik történet sem sikertörténet azonban a felzárkózási politikát támogató eszközrendszerek nélkül, amelyek közös jellemzői az alábbiak.

##### *Ágazatok kiemelése*

A gazdaság teljesítményének egészét és az újratermelést az üzleti termelő és szolgáltató ágazatok és az állami költségvetés által finanszírozott szolgáltató ágazatok együttes

sen határozzák meg, ezen ágazatok tevékenységei együttesen adják a hozzáadott érték egészét. A legfejlettebb gazdaságokban az ipar közel 20%, az üzleti szolgáltatások 60% és az állami szolgáltatások szintén 20% körüli aránnyal részesednek a GDP-n belül. A felzárkózást lehetővé tevő dinamikus növekedést azonban csak a GDP meghatározott, szűk köre biztosítja. A GDP egészére kiterjedő gyors növekedés csak akkor érhető el, ha a kiemelt ágazatokban évi 20–25%-os növekedés is elérhető, és ha azt egy megfelelő oktatási-kutatási szektor is támogatja.

2. táblázat: A gazdaság szektorális felépítése

Primer szektor	Szekunder szektor (technológiai szempontból)	Tercier (szolgáltatási) szektor	
		Üzleti szolgáltatások	Állami szolgáltatások
Mezőgazdaság Erdőgazdaság Halászat Bányászat	<b>Feldolgozóipar</b> <b>High technology</b> (repülőgép, számítógép, irodai eszközök, elektronika, kommunikáció, gyógyszer) <b>Medium-high technology</b> (járművek, villamos gépek, vegyi anyagok, tudományos eszközök) <b>Medium-low technology</b> (gumi és műanyag, hajó, fémcikkek, kőolaj-finomítás, vastermékek) <b>Low technology</b> (papír és nyomtatás, textil és ruházat, élelmiszer és dohány, fa és bútort) <b>Energiaszolgáltatás</b> <b>Építőipar</b>	Kommunikáció Kereskedelem Vendéglátás, szálloda Szállítás, logisztika Ingatlanügyletek Pénzügyi szolgáltatások	Oktatás Egészségügy Jogszolgáltatás Szociális ellátás Közigazgatás Védelem

### Magas hozzáadott érték

Amellett, hogy a felzárkózás csak a GDP egy szűkebb szegmensének erőteljes növekedéséből ered, a felzárkózás további feltétele a termelés szektorális szerkezetének elmozdítása a magas hozzáadott értékű tevékenységek felé.

A felzárkózó gazdaságok a felzárkózási korára jellemző innovatív ágazatokban törnek előre és szereznek piaci pozíciókat. Az innovatív ágazatokban a termékek és a piacok egyaránt formálódnak, ezért ezekre a piacokra a belépés könnyebb lehet, mint a hagyományos ágazatok erősen védett piacaira. Ráadásul a szervesen fejlődő gazdaságok egy része nehezen képes magát az újonnan létrejövő piacokon pozicionálni. A hetvenes évek óta a vegyipar, a gyógyszeripar, a gépkocsigyártás, a

szórakoztató elektronika, az elektronikaialkatrész-gyártás, a kilencvenes évek óta a számítástechnika, informatika, szoftvergyártás, majd a tartalomszolgáltatások, egyéb alkalmazások és általában a high-tech-ipar jelent kitörési lehetőséget a gazdaságok számára.

Írország GDP-jét az elmúlt évek válságos időszakában is a GDP 22%-át kitevő szoftver és kommunikáció, számítástechnikai, orvosi és fogászati eszközök gyártása, továbbá a vegyipar és gyógyszeripar húzza és stabilizálja. Az ír feldolgozóipar által létrehozott hozzáadott érték közel azonos a magyar feldolgozóipari teljesítménnyel, alkalmazottainak száma azonban csak harmada, ebből következően munkatermelékenysége háromszorosa a magyarországinak. Finnországban az információs és kommunikációs technológiai szektoron belül az elektronikai eszközök gyártása 1991 és 2000 között hozzáadott értékben évi 24%-kal növekedett.

### *Exportorientáció*

A felzárkózó gazdaságok általában egy évtized alatt megduplázzák a nemzeti összterméket. Ennek piacra juttatásához az exportnak nincs alternatívája. Export nélkül azonban nemcsak a kibocsátás növelésére nincs mód, de nincs méretgazdaságosság, termelékenység és diverzifikált termelési szerkezet sem. Ezért a fejlesztéspolitika is csak exportorientált lehet. Az exportra termelés egyben be is határolja az exportálható termékek és különösen a szolgáltatások körét. A világgazdaság különböző fejlettségű gazdaságainak importigénye a konjunktúra alakulása függvényében segítheti vagy hátráltathatja a felzárkózó gazdaságok exporttörekvéseit.

Az ír modell nem ismer – modellszintű – piaci „problémát”, mivel az FDI a fogadó ország részéről „csak” egy már meglévő, működőképes értéklánchoz való csatlakozást jelent, amelynek piaci ága is létezik. Legfeljebb a vállalati fejlesztési döntés helyességét a piac időnként nem a feltételezéseknek megfelelően igazolja vissza. A finn modellnél az információs és kommunikációs technológiai szektor technológiai sikere szintén nem ismert sem árupiaci, sem tőkepiaci korlátokat, mert a növekedés piacképes termékeken alapult. Ezzel szemben a kelet-ázsiai országok – különösen Dél-Korea – rendkívül magas kockázatot vállaltak, amikor piacilag még alá nem támasztott fejlesztéseket tűztek ki célul nagyvállalataiknak (pl. a gépkocsigyártás elindítása). A versenyképes ár és a magas minőség azonban mindig kiutat jelentett ezekben a rövid távú konfliktusokban.

### *A felzárkózás forrásai*

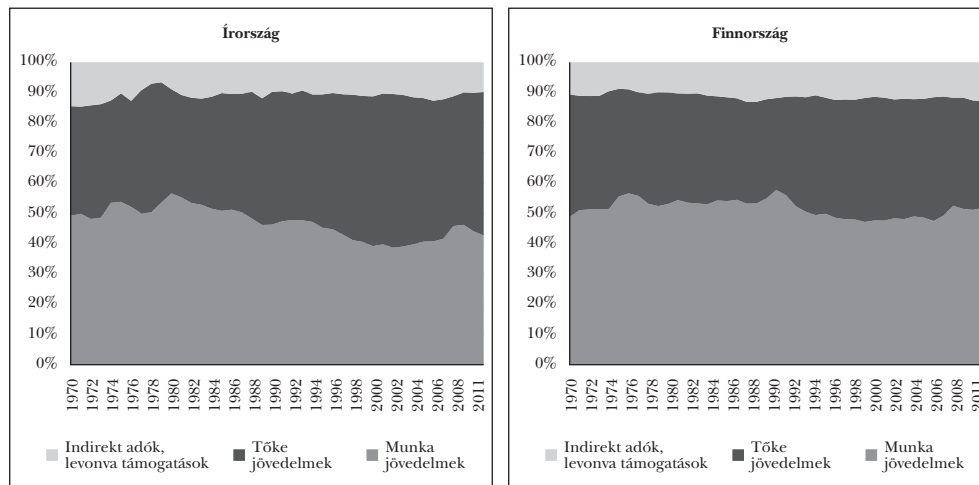
A felzárkózás forrásait keresve első felszínes válaszunk az lehet, hogy Írország esetén a nagy tömegű külföldi működő tőke a forrás, Japán és Dél-Korea a tőkeakkumulációt a bérjövödelmek profitjövödelmekkel szembeni alacsony szinten tartásával segítette elő, ami a magas beruházási szint folyamatos fenntartását biztosította, finanszírozta a nemzeti tulajdonban lévő vállalatcsoportok és az egész GDP növekedését. Ha jobban megnézzük azonban, azt láthatjuk, hogy Írország esetében is a kontroll alatt tartott

bérenövekedés jelentette azt a motívumot, amely a külföldi nagy tömegű tőkebevonásnak folyamatos lendületet adott.

Az ír kormányzat a befektetések bővítése céljából rendkívül ügyelt a bérek termelékenységénél mérsékeltebb ütemű emelésére. Az 1987-től 2-4 évente meghirdetett „szociális partnerség” programok évekre határozták meg a bérnövelési mértékeket, 1987-től 2003-ig összesen 57,7%-os bérenövekedés volt lehetséges.<sup>4</sup> Azonban 1985 és 1998 között a kiemelt feldolgozóipari szektorok termelékenysége 203%-kal, a hagyományos szektoroké 40%-kal növekedett. A kulcságazatokban a termelékenység sokkal gyorsabban nőtt, mint a bérek, így a profitorövedés következtében a foglalkoztatás és a beruházások is tovább emelkedtek. A bérek kontrollja hatékony volt, ezt mutatják a GDP munka- és tőkejövedelemre való felosztásának arányai is. A programok 1987 és 2005 között a bérmegállapodások révén hozzájárultak a bérek GDP-hez viszonyított arányának csökkenéséhez, amíg 1980-ban ez az arány 57% volt, addig 2002-re 38%-ra csökkent. A tőkejövedelmek fordított irányban mozdultak el, az 1980. évi 34%-ról 2000-re 50%-ra növekedtek.

Összességében ez az arányváltás azt jelenti, hogy a tőkebefektetések számára kedvező volt a makrogazdasági környezet, a profitorövedés feltételei adottak voltak, érdemes volt befektetni. Paradox módon Írország abban a periódusban nézett a legreménytelenebb jövő felé, amikor a bérjővedelem aránya a legmagasabb volt a GDP-n belül.

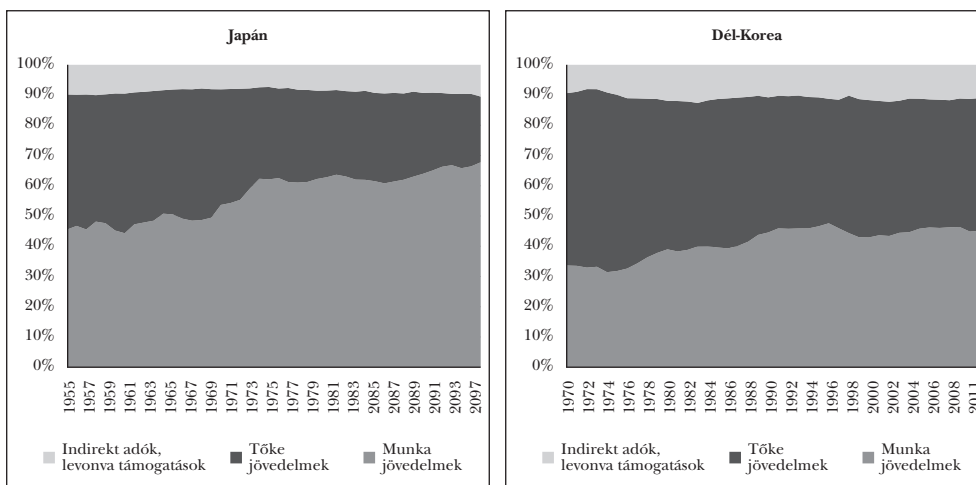
3. ábra: GDP jövedelemalapú megosztása Írországban és Finnországban



Forrás: OECD/CPC/USD, folyó árak, folyó PPPs.

Japánban az 1955-től 1970-ig tartó felzárkózási periódus alatt a bér- és profitorövedelem aránya 45-45%. Ezt követően 1976-ig – hat év alatt – folyamatosan eltolódott a fejlett jóléti gazdaságokra jellemző 60-30% arányra. Dél-Koreában a 70-es évek elején a két jövedelem aránya 35-55%, amely 1990-ig 45-45%-ra módosult.

4. ábra: GDP jövedelemalapú megosztása Japánban és Dél-Koreában



Forrás: OECD/CPC/USD, folyó árak, folyó PPPs.

A szerves fejlődést bejárt országokban (pl. USA, Egyesült Királyság, Németország) a bér- és tőkejövedelem aránya 1970 óta kb. 60-30%, azonban a bérjövedelem aránya igen mérsékelten csökken. Magyarországon ez az arány 1995 és 2011 között 45%, illetve 40%.

A nyolcvanas évek óta a felzárkózás legelterjedtebb – közvetett – forrása a külföldi működő tőke importja. Az FDI-intenzív felzárkózásnál a fogadó ország vállalatai számára a forrásokat a kezdeti tőkebefektetést követően a bent hagyott profit és a folytató tőkebefektetések biztosítják.

3. táblázat: FDI-állomány (2012, folyó ár és árfolyam)

		Írország	Finnország	Japán	Dél-Korea	Magyarország (összehasonlítás)
<b>FDI bejövő állomány</b>	Mrd USD	298,1	90,0	205,4	147,2	103,6
<b>FDI kimenő állomány</b>	Mrd USD	357,6	142,3	1054,9	196,4	34,7
<b>FDI bejövő/fő</b>	USD/fő	65 091,9	16 657,0	1624,2	3030,2	10 408,1
<b>FDI kimenő/fő</b>	USD/fő	78 092,9	26 341,4	8343,7	4042,3	3 491,7

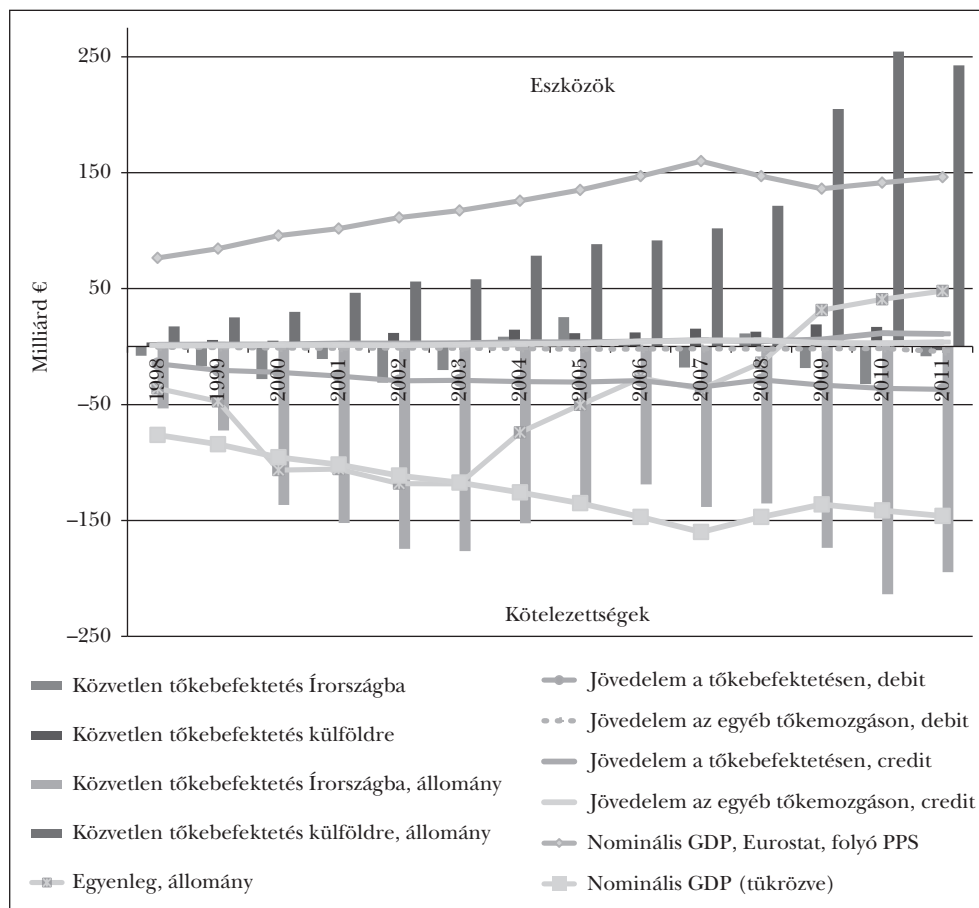
Forrás: Unctadstat.

A külföldi tőke „komplex eszköz” nemcsak forrást jelent, hanem technológia, termék és általában piac is egyben – hacsak nem a fogadó ország piacát veszi célba. A sikeres tőkebevonás céljából a fogadó országnak is egy „komplex eszközt” kell összeraknia, amely megfelelően képzett, megfelelő költségintű munkaerőt, logisztikai

és oktatási infrastruktúrát, vagy magasabb fokon speciális ismereteket, technológiát, kutatóintézeti infrastruktúrát tartalmaz (erőforrás-kereső FDI). Az FDI-áramlás nagy része azonban a drága munkaerővel, fejlett oktatási és kutatási háttérrel rendelkező gazdaságok között történik.

Írországban a működőtőke-befektetés volt a gazdaságfejlesztés alapja és finanszírozási forrása.

5. ábra: Közvetlen tőkebefektetések Írországban



Forrás: Central Statistics Office Ireland.

Japán és Dél-Korea esetében a nyolcvanas évekre jellemző működőtőke-volumen még nem állt rendelkezésre. Mindezek magyarázzák a két ország alacsony egy főre jutó működőtőke-szintjét. A finn technológiai ágazatban a külföldi portfólióbefektetéseknek volt nagyobb jelentősége. Mivel a gazdaság saját bázisú technológiafejlesztése következtében piacépes termékekkel és piacokkal rendelkezett, ezért vállalatai gyors növekedésének tőkeigényét tőzsdéi tőkebevonás útján finanszírozták.

A GDP felhasználási arányai, beruházások és az adóbevételek arányai

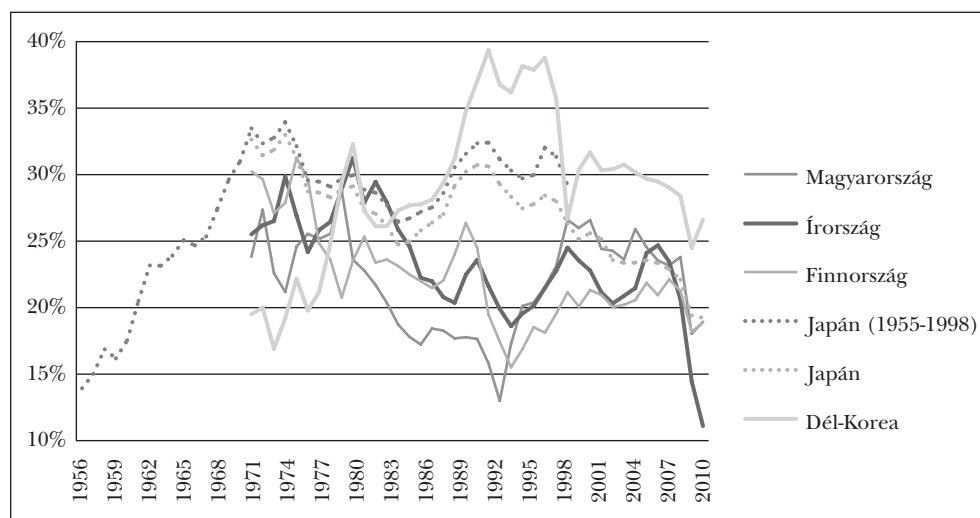
A vizsgált országoknál láthatjuk, hogy a felzárkózási periódus alatt betartották a GDP-felhasználás gyors növekedéshez kívánatos arányait: a GDP-növekedésnél alacsonyabb volt a lakossági fogyasztás növekedése, annál még alacsonyabb a kormányzati fogyasztás növekedése, és igen magas volt a beruházások és az export-import különbözetének növekedése.

4. táblázat: GDP és GDP-felhasználás növekedése (USD, állandó árak, PPPs, OECD bázisú)

	Írország	Finnország	Japán	Dél-Korea
<b>Felzárkózási periódus</b>	1987–2000	1993–2000	1955–1973	1965–1997
<b>GDP-növekedés</b>	7,0%	3,9%	9,8%	9,2%
<b>Lakossági fogyasztás növ.</b>	5,6%	3,4%	9,2%	7,8%
<b>Kormányzati fogyasztás növ.</b>	4,3%	1,7%	4,6%	6,2%
<b>Bruttó beruházás növ.</b>	9,5%	6,7%	15,7%	12,4%
<b>Exportnövekedés</b>	14,3%	8,4%	14,3%	17,1%
<b>Importnövekedés</b>	13,1%	8,0%	15,5%	8,5%
<b>GDP, OECD, Mrd USD, 2011</b>	167,1	171,1	3916,8	1371,0

A magas beruházási ráta általában nem feltétlenül jár együtt magas gazdasági növekedéssel. Fontosak a jó beruházási szerkezet, a multiplikatív hatású beruházások megfelelő aránya és az ezt támogató állami fejlesztések az infrastruktúrában és az oktatásban.

6. ábra: Bruttó beruházás/GDP

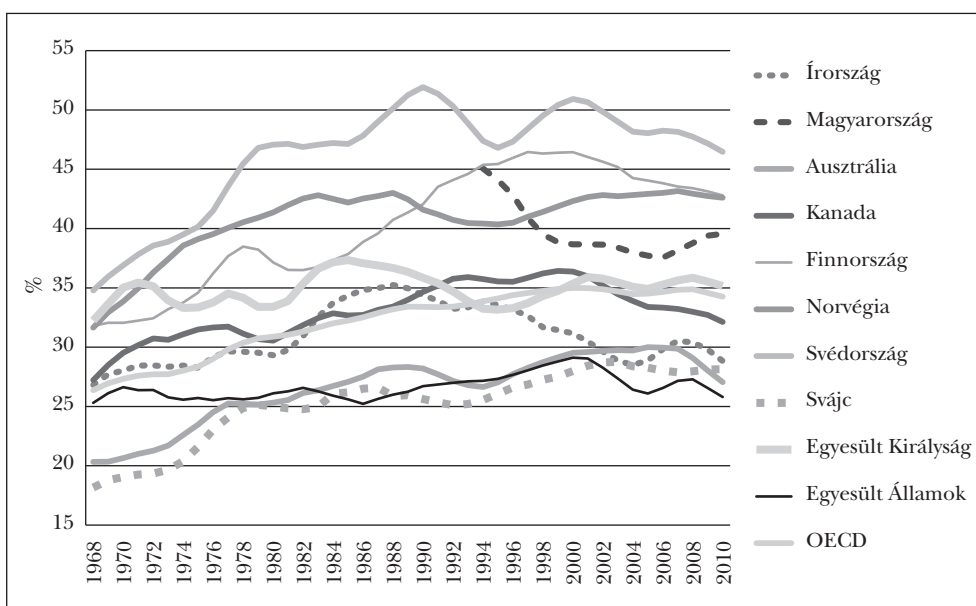


Forrás: Unctadstat.

Sem az ír felzárkózás, sem a finn gazdasági szerkezetátalakítás nem igényelt magas beruházási rátákat. GDP-arányos bruttó beruházás kimagasló értékeket csak Japán és Dél-Korea esetében mutat. Dél-Korea állami forrásokból támogatta nagyvállalatai fejlesztését, amely az 1997-es ázsiai válságot megelőzően az államadósság kritikus szintjéhez vezetett.

Az adóbevételek GDP-hez viszonyított arányában Írország esetében azt látjuk, hogy a GDP-hez viszonyított adóbevétel az 1988-as 36%-ot is meghaladó értékről 2001-ig 30% alá, majd 2009-re 28% körüli szintre csökkent. Ezzel az aránnyal az ország csatlakozott az alacsony adókat centralizáló országok csoportjához (Egyesült Államok, Svájc és Ausztrália).

7. ábra: Adóbevételek a GDP százalékában



Forrás: OECD, négyéves mozgó átlag.

Ez a csoport 2000 óta tovább mérséklődő adószinteket alkalmaz. Finnország a skandináv országok magas adóterhelését mutatja, sőt a fellendülés alatt a terhelés folyamatosan növekedett. Japán és Dél-Korea szintén az alacsony adóterhelésű országok közé tartozik.

#### Nemzeti tőke, technológia, gazdasági szuverenitás

A nemzeti tulajdon fenntartása, bővítése – védelem a felvásárlások (M&A) ellen, a belső piaci védelme, a piacbővülésből a külföldi működő tőke távoltartása – lehet egy gazdasági stratégia sarokpontja, és lehet ésszerűségi alapja is, pl. a nemzeti tulajdon védheti a gazdaságot a hirtelen tőke kivonástól, a tőkével kapcsolatos jövedelmek kivonásától, vagy pl. adózási szempontból könnyebben megragadható. A tulajdon azonban a globális

gazdaságban – hatásait tekintve – ennél összetettebb kérdés. Lehet nemzeti magántulajdonban egy vállalat, de pl. megterhelten külföldi hitelekkel, vagy megterhelten egy külföld felé eladósodott állami bank hiteleivel. Tőzsdei vállalatok esetén lehet pl. nemzeti az irányítás, de a tőkét külföldi részvénytulajdonosok biztosítják. Ezek az esetek a tulajdon kérdésétől a gazdasági szuverenitás kérdései felé vezetnek. Azt is láthatjuk, hogy a technológia gazdaságban betöltött súlyának erősödésével a tőke folyamatosan technológiafüggővé válik, és ebben a viszonyban a technológia birtokának elsőbbsége lehet a tőke birtokával szemben is. A technológiának ez a tulajdonsága a feltörekvő gazdaságok számára azonban teret nyit az ún. „technológiaintenzív” fejlesztésre, az ún. FDI-intenzív fejlesztés mellett vagy annak alternatívájaként.

Írország a nemzeti tulajdonú gazdaságot – a felzárkózási periódus egészében – erősíteni akarta, összességében eredménytelenül. Finnországban az információs és kommunikációs technológiai szektor domináns vállalatai nemzeti irányításúak, tőkeellátásukat azonban tőzsdei kibocsátások keretében biztosították. Japán és Dél-Korea olyan módon zárkóztak fel, hogy a világgazdaság előnyeiből az exportpiacokra igényt tartottak, a közvetlen külföldi tőke beáramlását azonban erősen korlátozták. Dél-Korea nemcsak a külföldi tulajdont „diszkriminálta”, hanem azokat a belső kis- és középvállalkozásokat is, amelyek alvállalkozóként részt vehettek volna a nagy konglomerátumok vállalkozásaiban. Japán ebben liberálisabb gyakorlatot folytatott.

#### MILYEN LEGYEN A MAGYAR MODELL?

Az 1990 óta alkalmazott magyar gazdaságfejlesztési modell – ha egyáltalán beszélhetünk modellről – az ír típusú liberális, külföldi működőtőke-bevonáson alapuló fejlesztési modellt tükrözi. Ami nem véletlen, ennek a modellnek az előfeltételei egybeesnek az EU-csatlakozás elvárásaival és végül a csatlakozás feltételeivel. A magyar modell azonban nem volt megtámogatva olyan eszközökkel, amelyekkel az ír modell eredményéhez hasonló sikereket érhetett volna el, így megrekedt az ún. erőforrás-kereső tőkék bevonásának stádiumában.

A magyar 1989 utáni növekedési pálya az elmúlt 24 évben csak „pillanatokra” mutatott felzárkózási jegyeket. Kimagasló növekedési periódust nem tudunk azonosítani, ezért az 1993 és 2000 között tartó erőteljes és töretlen exportnövekedési szakaszt tekinthetjük egy viszonylagosan sikeres periódusnak. E periódus alatt – a GDP kiadási oldalán – az export és a beruházásnövekedés kimagasló volt, amely azonban nem járt együtt sem a lakossági, sem a közösségi fogyasztás, sem a GDP erőteljes növekedésével. A felzárkózó gazdaságokra jellemző mozgás – a munkajövedelmek GDP-hez viszonyított arányának határozott csökkenése 1994 és 1999 között – kimutatható a magyar adatokból, majd a tendencia ezt követően megszakad. Az európai uniós források integrálása sem mutat átfogó gazdaságfejlesztési célok felé. Ezek a források nem kapcsolódnak érdemlegesen a növekedés elősegítésébe, annál inkább az infrastruktúra rekonstrukciójába.

1. Az ír modellhez kapcsolódva, a külföldi működőtőke-bevonáson alapuló gyakorlat magasabb szintre emeléséhez létre kellene hozni azokat az oktatási, kutatási inf-

rastrukturális és adózási feltételeket, hogy a gazdaság az erőforrás-kereső szegmensben belül a munkaerő mellett az új ismereteket és technológiákat kereső tőkéknek is célpontja lehessen, és emellett a hatékonyságkereső és stratégiaeszköz-kereső szegmens bevonása is erősödjön.

2. A finn modell elvárásaihoz viszont meg kellene teremteni a saját technológia nagy tömegű létrehozásának, illetve annak vállalkozásba vitelének humán képességeit, intézményi, adózási, számviteli elszámolási és egyéb hátterét. A feltételekkel biztosítani kell, hogy a létrejövő technológia képes legyen beindítani a hazai tőkeakkumulációt, a technológia és vele együtt a tőke is minél tovább, lehetőleg hosszú távon kötődjön a gazdasághoz.

3. Mindkét modellhez kapcsolódóan meg kellene teremteni a jövedelemelosztás (bérek, járulékok, költségvetési jövedelemcentralizáció, adózás) olyan módszereit és mértékeit, amelyek biztosítják a profitképződés erőteljes növekedést beindító és fenntartó feltételeit.

A két modell összekapcsolható, mivel a megvalósítás egyes feltételei és szakaszai átfedik egymást. Létre lehet hozni olyan értékláncokat, amelyek képesek az elvárt folyamatokat „előállítani” a hatások kiváltásához szükséges nagyságrendben. Az értékláncok megfogalmazása garanciát adhat a kibontakoztatandó folyamatok végiggondoltságára, konzisztenciájára és eredményszemléletére.

Pillér lehet egy ún. „oktatási-innovációs folyosó és technológiai értéklánc”, amely biztosíthatja azokat az intézményeket, amelyek lehetővé teszik, hogy a magyar munkaerő ne csak – munkavállalóként – értse a technológiát, amely a külföldi működőtőke-beáramlással együtt az országba érkezik, ne csak legfeljebb adaptálni legyen képes a technológiai megoldásokat, hanem az ország képes legyen „nagy tömegben” technológiai megoldások létrehozására, a technológiai megoldásokat – a termékek értékláncaiban – minél tovább legyenek képesek magyar vállalkozásokban tartani, és különböző forrású tőkék bevonásával fejleszteni.

## JEGYZETEK

<sup>1</sup> Megjegyzés: a dolgozatban közölt ábrák és táblázatok saját készítésűek.

<sup>2</sup> Jason Dedrick–Kenneth L. Kraemer–Greg Linden: *Who profits from innovation in global value chains? A study of the iPod and notebook PCs*. Industrial and Corporate Change, Vol. 19, No. 1., 1–36. o.

<sup>3</sup> Marcel P. Timmer et al.: *Slicing Up Global Value Chains*. University of Groningen, May, 2013.

<sup>4</sup> Lucio Baccaro–Marco Simoni: *The Irish social partnership and the “celtic tiger” phenomenon*. Discussion Paper 154., International Institute for Labour Studies, ILO, Geneva, 2004.