

Oblath Gábor: Az euró bevezetéséről – az újabb tapasztalatok fényében

Magyarország érdekében áll az eurózónához (EZ-hez) való **felkészült** („jó”) csatlakozás és az ehhez szükséges lépések megtétele, ám a **felkészületlen** („rossz”) csatlakozás következményeinek, illetve az EZ kereteiben nehezen kezelhető gazdaságpolitikai hibáknak és makrogazdasági problémáknak a megoldása rendkívül költségesnek bizonyulhat [a saját valutával együtt két „végső mentsvár” (a valutaleértékelődés és a saját pénzben való állami eladósodás megszűnik)]. Bár fontos a politikai szándék és a támogatottság, az euró-bevezetésre való felkészültség megítélése alapvetően szakmai kérdés, amelyet nem szerencsés népszavazási témává tenni. Az EZ konstrukciós hibái [különösen: az EZ deflációs hajlama (kényszer a belső leértékelésre, de nincs mechanizmus a belső felértékelésre)] az EZ-n kívül is sújtanak bennünket, anélkül azonban, hogy a konstrukció javításába beleszólhatnánk. Szlovénia (SI) kedvezőtlen vs. Szlovákia (SK) kedvező tapasztalatai: az EU átlagához mért növekedésben mért **siker** **csatlakozáshoz** nem az induló fejlettségi szint (az EU28-hoz viszonyítva SI GDP/fő 2007: 87%; SK 2009: 71%), hanem **elsősorban** a felkészültség számít (2016 - SI: 83%; SK: 77%). [A különbség legfontosabb oka: SI-ben az árak és a bérek emelkedése a csatlakozás után jelentősen felgyorsult; a szlovén euró reálárfolyama számottevően felértékelődött; a kiigazítás deflációs hatású belső leértékelést tett szükségessé. SK-ban – főként a jobb előkészítés miatt – az árak és a bérek az EZ-tagsággal összhangban alakultak.] Finnország tapasztalatai: az EZ-n belül magas fejlettségi szinten és makrogazdasági stabilitás mellett is érhetik a gazdaságot olyan aszimmetrikus sokkok, amelyek kezeléséhez rövid távon hozzájárulhatna a valuta leértékelődése, de erősen kétséges: szerkezeti problémák **tartós** megoldásához hozzájárulhat-e a valuta (tartós) leértékelődése. Magyarország csak látszólag [a maastrichti kritériumok (MK) szerint] áll közel euró-érettséghez; **arra kell programot kidolgozni, hogy érdemben is éretté váljék az euró bevezetésére**. Egy ilyen, szakmailag megalapozott program megvalósítása kockázatok nélkül szolgálná az ország fejlődését. Ha a belső feltételeket + a MK-at teljesítjük, elhatározás kérdése az EZ-csatlakozás időzítése. Az előadó a csatlakozás sikere szempontjából lényeges belső feltételek közül kettőt emelt ki: az alacsony szinten horgonyzott inflációs várakozásokat és a termelékenység-emelkedéssel összhangolt béremelkedést. Kifejtette, hogy a csatlakozás belföldi feltételei közül az első teljesülése bizonytalan (az infláció és az inflációs várakozások horgonyzottságát az teszi kétségessé, hogy jelentős külső eredetű negatív ársokkok okozták a hazai dezinflációt), a másik feltétel viszont nem teljesül (a bér- és termelékenységváltozás távolról sincs összhangban). Arra is kitért, hogy az MNB által felállított némely friss csatlakozási kritérium (különösen az EU-átlagához mért 90%-os fejlettségi szint) tartalmilag irreleváns (lásd Szlovákia sikeres csatlakozását 71%-os fejlettségi szinten), továbbá nem biztos, hogy valaha is teljesíthető. E kritériummal az MNB/kormány voltaképpen azt fejezte ki, hogy nem kíván csatlakozni az EZ-hoz. Ezzel egyben azt is jelezte, hogy egy kétsébeeséses EU lemaradó tagjainak csoportjába kívánja Magyarországot besorozni.

Vakhal Péter: Fenn vagy lenn – hol helyezkedik el Magyarország a globális értékláncban?

Az ezredforduló hajnala óta egy új jelenség figyelhető meg a világkereskedelemben és a nemzetközi munkamegosztásban. Az értékláncba való szerveződés és hálózatosodás olyan országok előtt is kitérte a világkereskedelem kapuját, amelyek előtt addig legfeljebb csak résnyire volt nyitva. Mindezek előszele volt, hogy korábban a területileg rendkívül koncentrált kombinátok, amelyek a termelés összes fázisát egy helyre telepítették, és legfeljebb nyersanyagokat importáltak, fél évszázad alatt jelentősen átszervezték termelési és beszerzési szerkezetüket. Az *outsourcing* egy közbenső állomás volt a kombinátok és az értékláncok között, és a vállalatok együttműködése továbbra is rendkívül szoros volt (gyakran anya- és leányvállalati viszony mellett), jellemzően közepesen szoros földrajzi koncentrátság mellett. Az értékláncok egy sokkal lazább kapcsolatrendszerbe szerveződnek, a munkamegosztás pedig magas szintű, hiszen, köszönhetően a gyors információáramlásnak és az alacsony fajlagos szállítási költségeknek, a legtöbb esetben a termelés összes fázisa kiszervezhető. Ez pedig lehetőséget biztosít arra, hogy jóval alacsonyabb beruházási költségek mellett is be tudjon kapcsolódni egy vállalat (ország) az értékláncba. Az értékláncok számbavétele kurrens téma a kereskedelmi statisztikában, és eddig csupán erősen aggregált becslések születtek arra, hogy számba vegyék azt, hogy egy ország milyen mértékben integrálódott a hálózatba. A számítások középpontjában a hozzáadott érték kereskedelem áll, mivel a nemzetközi munkamegosztás során egy ország az importált félkész termékhez valamennyi értéket ad hozzá, majd tovább exportálja. Jövedelem csak a saját hozzáadott érték után keletkezik, ezért a gazdaságpolitika számára különösen fontos azon ágazatok és termékcsoportok azonosítása, amelyekben a legtöbb hozzáadott érték keletkezik az exportra való termelés során. Magyarország speciális helyzetben van, hasonlóan a többi kelet-közép-európai országhoz. GDP arányos bruttó exportunk a világon az egyik legmagasabb, kivitelünk és behozatalunk pedig főképp félkész termékekből áll. Ezen termékcsoportok magas aránya arra utal, hogy Magyarország jelentősen integrálódott, az egyébként főként európai partnerországokból álló, kereskedelmi hálózat(ok)ba. Az OECD számításai szerint a magyar vállalatok az importált félkész termékek 70%-át további feldolgozás után szintén félkész termékként tovább exportálják. Ezen termékekben azonban a saját hozzáadott érték csupán a termék árának 30%-a, ami a V4 országok rangsorában az utolsó helyre elegendő. Abban a szegmensben tehát, ahová a hazai vállalatok tartoznak, alig-alig képződik magyar hozzáadott érték. A teljes bruttó exportunkban pedig a hazai hozzáadott érték alig 50%, aminél a V4 országok csak kis mértékben állítanak elő többet. Erős azonban a termékszerkezet és a termelési struktúra hatása, hiszen egy munkavállalóra dollárban számolva a magyar hozzáadott érték még így 2,5-szer nagyobb, mint Romániában, ahol azonban – az egyedi termékszerkezet miatt – a hozzáadott érték aránya 70%-os. Végkövetkeztetésünk, hogy Magyarország a termelési lánc végén (tetején) helyezkedik el, az exportált termékek jó része már nem tesz meg nagy utat hazánk elhagyása után. Az értékláncnak azonban az alján helyezkedünk el, hiszen

bár nagy külkereskedelmi forgalmat bonyolítunk, saját hozzáadott érték arányunk a legkisebb a régióban.

Koppány Krisztián: A magyarországi feldolgozóipar exportteljesítményének vizsgálata input-output táblák és hozzáadottérték-multiplikátorok alapján.

Az előadás a magyar gazdaság ágazati szerkezetének változásait, s ennek növekedésre gyakorolt hatásait vizsgálja input-output táblák és hozzáadott érték multiplikátorok segítségével. Az időszak elején még domináns, majd visszaszoruló számítógép és elektronikai berendezés gyártás, valamint az egyre inkább kiemelkedő közúti járműgyártás szorzói a legalacsonyabbak között vannak. Ez nemzetközi összehasonlításban is igaz: autóipari multiplikátoraink például jóval alulmúlják két regionális versenytársunk (Szlovákia és Csehország) hasonló mutatóit. Az említett húzóágazatok GDP-termeléshez való jelentős hozzájárulása nem elsősorban magas hozzáadott érték hányaduknak és a hazai beszállítói kapcsolataikon keresztül kifejtett tovaggyűrűző hatásaiknak, hanem hatalmas termelési és kiviteli volumenüknek köszönhető. A keresleti komponensek közül ezért az exportra, az ágazatok közül pedig ennek legnagyobb hányadát adó, az ágazati politika fókuszában álló feldolgozóiparra koncentrálunk. A feldolgozóipari export növekedési hatásait nem a statisztikai hivatalok által alkalmazott módon, az egyes ágazatok saját hozzáadott értékének éves volumenváltozásával, hanem az exportjukhoz hozzájáruló összes belföldi beszállító ágazat, vagyis a teljes hazai upstream értéklánc hozzáadott értékével mérjük. A feldolgozóipar ágazati és exportszerkezetének változásait vizsgálva az alkalmazott elemzési keret segítségével megmutatható, hogy a 2009-ben bekövetkezett exportsokk nagyjából fél százalékkal nagyobb visszaesést eredményezett volna 2014-ben, mint 2010-ben. A 2008Q1-2016Q1 időszak exportvolumen-indexei alapján a feldolgozóipari kivitelnek tulajdonítható várható növekedés ugyan emelkedett, nőtt ugyanakkor ennek szórása, vagyis a növekedés kockázata is. A hatások strukturális felbontása jól mutatja, hogy a közúti járműgyártás mindkét változáshoz való hozzájárulása kiemelkedő. A portfólióelmélet és az input-output analízis kombinációján alapuló, a növekedési hatások és kockázatok számszerű megragadását célzó modell nemcsak a múltra vonatkozó, „mi lett volna, ha” típusú elemzésekre, hanem jövőbeli scenáriók, ágazatpolitikai alternatívák értékelésére is alkalmas. Ez különösen fontos, ha figyelembe vesszük, hogy a húzóágazatok multiplikátorainak feltornázása, a hozzáadottérték-tartalom növelése és a hazai beszállítói háló fejlesztése további komoly, eddig szinte kihasználatlan növekedési lehetőségeket hordoz. Úgy tűnik, az elmúlt évek expanzív folyamatait a vállalatok részéről is a fenntartható, intenzív fejlődés célrendszere veszi át. A beágyazottság egyoldalú növelése azonban a lehetőségek mellett veszélyeket is hordoz, tovább fokozhatja a magyar gazdaság egyes ágazatoknak való kitétséget. Ez az ágazati diverzifikáció fontosságára hívja fel a figyelmet. A kellően diverzifikált gazdaságszerkezethez azonban semmiképpen sem a már domináns pozícióban lévő iparág(ak) fejlődésének visszafogásán, s az ott elért pozíciók feladásán keresztül vezet az út. A helyes megoldás sokkal inkább további, a többivel nem szorosan együtt mozgó, növekedési potenciált

hordozó, a fejlett munkakultúra és technológia, a hatékonyság, a tudás és az innováció tovagyrúzó hatásainak kibontakoztatására képes vállalatok, ágazatok, értékláncok, globálisértéklánc-elemek regionális sajátosságokat, helyi kezdeményezéseket figyelembe vevő ösztönzése, felzárkóztatása lehet. Az ágazatpolitikai és gazdaságfejlesztési döntések előkészítéséhez és meghozatalához nélkülözhetetlen az érintett iparágak és vállalatok makrogazdasági súlyával, szerepével és tovagyrúzó hatásaival kapcsolatos tisztánlátás. Mindezek alátámasztják az értékláncok megragadására alkalmas, részletes ágazati bontású makromodellek gazdaságstatisztikai és gazdaságpolitikai relevanciáját.