



MTA Világgazdasági Kutatóintézet

A GLOBÁLIS VÁLSÁG: HATÁSOK,
GAZDASÁGPOLITIKAI VÁLASZOK ÉS KILÁTÁSOK

3. kötet

A VÁLSÁG HATÁSA NÉHÁNY KIEMELT
GAZDASÁGI TEVÉKENYSÉGRE

Szerkesztette

Szalavetz Andrea

Budapest
2009



A GLOBÁLIS VÁLSÁG: HATÁSOK, GAZDASÁGPOLITIKAI VÁLASZOK ÉS KILÁTÁSOK

3. kötet

A VÁLSÁG HATÁSA NÉHÁNY KIEMELT GAZDASÁGI TEVÉKENYSÉGRE

Szerkesztette

Szalavetz Andrea

Budapest
2009

Készült a VKI – ECOSTAT *A magyar gazdasági-társadalmi kitörési stratégia a bizonytalan globalizált világ kihívásai közepette és az EU-integráció által befolyásolt történelmi keresztúton* című kutatási projekt keretében.

ISBN 978-963-301-532-2 Ö
ISBN 978-963-301-529-2

H-1014 Budapest, Országház u. 30.

✉ 1535 Budapest, Pf. 936.

☎ (36-1) 224-6760

📠 (36-1) 224-6765

💻 vki@vki.hu

www.vki.hu

TARTALOMJEGYZÉK

ELŐSZÓ	5
A NYERSANYAGPIACOK ÉS A VÁLSÁG <i>Hugyecz Attila</i>	7
AUTÓIPAR ÉS VÁLSÁG <i>Somai Miklós</i>	18
FROM CRISIS TO OPPORTUNITY: COMPETITIVENESS, THE CLIMATE AGENDA AND THE FINANCIAL CRISIS <i>David Ellison</i>	37
A VÁLSÁG HATÁSA A KÖRNYEZETVÉDELMI SEKTORRA <i>Szalavetz Andrea</i>	46
FOGYASZTÁSI STRATÉGIÁK A VILÁGGAZDASÁGI VÁLSÁG TÜKRÉBEN <i>Hernádi András</i>	55
KÖTETLISTA.....	69

ELŐSZÓ

A Miniszterelnöki Hivatal megbízásából és az ECOSTAT-tal együttműködve az MTA Világgazdasági Kutatóintézete (VKI) 2009 első felében átfogó kutatást folytatott a globális gazdasági és pénzügyi válság hatásairól és lehetséges következményeiről. Az ECOSTAT-tal való munkamegosztás keretében a VKI a globális és az európai fejleményekre összpontosított, és azt a nemzetközi környezetet és feltételrendszert igyekezett feltárni, amelyben a külgazdaságtól erőteljesen függ – és annak kétségtelen előnyeit az elmúlt két évtizedben hatékonyan kihasználó – magyar gazdaság elhelyezkedik. Csak ebben a keretben lehet ugyanis feltérképezni a hatások jellegét és intenzitását, valamint megalapozni a rendelkezésre álló mozgástérrel számoló, reális és fenntartható gazdaságpolitikát – mind a válságkezelés időszakában, mind pedig a válság utáni időszakra való felkészülést tekintve.

Vizsgálatunk négy alapvető területre terjedt ki.

- (a) Makrogazdasági elemzések (növekedés, kereskedelem, tőkeforgalom, munkaerőpiac, transznacionális vállalati viselkedés).
- (b) Kiválasztott gazdasági (és részben társadalmi) prioritások, amelyek a válság előtt is léteztek, de amelyek jelentőségét, új konfliktusmezőit a válság erősítette, illetve tárta fel (állam szerepe, jóléti rendszerek, kutatás-fejlesztés, környezetvédelem, fogyasztási szokások, továbbá nemzetközi vonatkozásban a pénzügyi rendszer átalakulása és az új regionalizmus térhódítása).
- (c) A világgazdaság vezető szereplőinek és meghatározó régióinak, valamint a Magyarország földrajzi környezetében elhelyezkedő országoknak kötött, ezért összehasonlíthatást lehetővé tevő struktúrában való vizsgálata, az alábbi szempontok szerint:
 - * Mi jellemezte az adott országot/régiót a válság előtt?
 - * Hogyan érintette a válság?
 - * Milyen válaszokat adott (ha adott) a válságra?
 - * Milyen rövid és középtávú hatásai lehetnek a válságkezelő csomagoknak?
- (d) Tekintettel EU-tagságunkra, a válság (és a hosszabb távú belső folyamatok) hatása az EU közösségi politikáira.

A legfontosabb kutatási eredményeket a VKI külön sorozatban, a fentieknek megfelelő tematikus tagolásban bocsátja az érdeklődők rendelkezésére. A kutatás első fázisa 2009. június végén zárult, és az anyagok az addig elérhető információkra és kormányzati intézkedésekre, valamint statisztikai háttérre támaszkodnak. Tekintettel arra, hogy a válság közel sem ért véget, amit újabb és újabb mentő-megsegítő-élénkítő csomagok nyilvánossá válása is jelez, a kutatást tovább folytatjuk, és az újabb eredményekről be fogunk számolni. Erre nem utolsósorban azért van szükség, mert a racionális gazdaságpolitika már a válság időszakában megkezdte a tudatos felkészülést a válság utáni periódusra. Ennek során természetesen figyelembe veszi a válság és a válságkezelés közép- és hosszabb távú hatásait, de azt a tény is, hogy a nemzetközi válság által időlegesen háttérbe szorított, de valóban globális témák (mint a környezetvédelem, a nemzetközi intézmények jövőbeli szerepe, a globális foglalkoztatás, a demográfiai folyamatok, a növekvő jövedelemkülönbségek, a fejlesztési támogatás iránti igény nö-

vekedése stb.) a válság után újult erővel fognak a gazdaságpolitikai kutatások, viták és intézkedések homlokterébe kerülni.

Budapest, 2009. október

Inotai András

A NYERSANYAGPIACOK ÉS A VÁLSÁG

Hugyecz Attila

A 2008–2009-es válság hatásai legszembetűnőbben talán épp a nyersanyagpiacokon¹ bontakoztak ki. Az elmúlt években, évtizedekben nem tapasztaltunk olyan árzuhanást, mint a 2008 nyarától kezdődő időszakban az egyes nyersanyagok piacán látható volt. Az árak változása azonban nem feltétlenül esett egybe a keresleti-kínálati viszonyok ilyen mértékű megváltozásával.

1) A válság hatása a kereslet alakulására

A bányászati termékeket érdemes két külön csoportra bontani: energiahordozó és nem energiahordozó termékekre. Az energiahordozók, mindenekelőtt a kőolaj keresletében alig történt változás: a 2008. évi körülbelül 84,5 mb/d hordós kőolajfogyasztás² 2009-re várhatóan kb. 1-1,5 mb/d mennyiséggel mérséklődik,³ ez alig több mint egyszázalékos csökkenés. A kőolaj ára ezzel szemben 2008 júniusa óta közel a harmadára esett vissza (147 dollárról 50 dollár alá), miközben a kínálat változását alapszámban véve rugalmatlannak szokták titulálni. Az árzuhanás okait ezért nem feltétlenül az olajkereslet változásában kell keresnünk, hanem meg kell vizsgálnunk, mi vezetett az olajárak korábbi, igen drámai emelkedéséhez.

A nem energiahordozó bányászati termékek piacán sokkal inkább érezhető a kereslet csökkenése. A vasércet leginkább a nehézipar használja, a vas- és acélgyártás alapanyaga. A mangánércben található mangán az egyik legnagyobb mennyiségben használt ötvözőanyag, elsősorban a nagy kopásnak kitett acélokat ötvözik mangánnal, így a földmunkagépek markolóit, kanalaikat, egyes szerszámokat, vasúti váltókat. A krómércben található króm értékes fém, felhasználása széles körű, leginkább rozsdamentes acélok, nagy hőterhelésnek kitett berendezések (turbinák), vegyszereknek ellenálló anyagok, rakéták, videoszalagok, szerszámok alkotóeleme, valamint fémtárgyak bevonására is használják. Az ún. krómelemcsoport másik eleme a volfrám, melyet szintén az acél ötvözésére használják. Rendkívül kemény, magas olvadáspontú fém, ezért leginkább izzólámpák izzószálai, röntgensövek, nagy keménységű acélok, pánccélok készülnek volfrám felhasználásával. Volfrámból készül a vídia is, a szerszámgépek legkeményebb fémvágó éle is. A nikkelt pénzérmék gyártásához, rozsdamentes acélok, ötvözetek,

¹ E tanulmányban a „nyersanyag” szóba – külön jelölés hiányában – a bányászati termékeket és az energiahordozókat is beleértjük.

² Ld. BP Statistical Review of World Energy, June 2009, London.

³ IEA-előrejelzés, 2009. június 11. Az IEA előrejelzése szerint ez 2,9 százalékos csökkenés. Az eltérés a 2008-ra vonatkozó fogyasztási adatokban keresendő.

saválló acélok gyártásához használják. Egyes ötvözeti műszerek nélkülözhetetlen elemei. „Szép” fém, ezért gyakran használják fémbevonó anyagként is. A kobalt viszonylag szűk körű felhasználásnak örvendő fém. Ebből készítik a permanens mágneseket, a pengéket. A kobalttal ötvözött acélok a világ legdrágább acéljai. A vegyiparban katalizátorfunkciót tölt be, az üveg- és kerámiaparban festékanyagként használják.

Az említett bányászati termékek jó részét acélgyártáshoz használják, akár alapanyagként, akár ötvözőanyagként. A tanulmány e részében ezért az egyes ércek keresletének változására nem térünk ki, keresletükre az acélkereslet változásából következtetünk. Tesszük ezt azért is, mert az egyes ércek keresleti adatait havi bontásban nem tudtuk elérni.

A válság globális hatóköre miatt világszinten jelentkezett a jövőbeli kereslet várható csökkenése, a kilátások romlása. Ez meghatározta a tervezett beruházások jövőjét is, nagyon sok beruházást elnapoltak, vagy bizonytalan időre leállítottak. A beruházási javak legnagyobb részt gépeket, berendezéseket takarnak: földmunkagépeket, darukat, gyártósorokat, a legkülönbözőbb szektorokban alkalmazott feldolgozóipari gépeket stb. Ezek jórészt acélból készülnek. A beruházási javak keresletének csökkenése így hatott az acél keresletének változására is. A világszerte kereslet csökkenésével a szállítási szolgáltatások mennyisége is csökkent, ez visszavetette a haszongépjárművek iránti keresletet.

A válság üzleti szférát érintő másik hatása a pénzügyi piacok beszűkülése, a likviditás romlása, a bankok közötti bizalom időleges megszűnése volt. A nyersanyagpiacokon (mint az exportpiacokon oly sokszor) azonban gyakran előfordul, hogy az áru fizikai szállítása és a fizetés akkreditív alkalmazásával történik. A bankközi bizalom megrendülésével azonban az akkreditívügyletben részt vevő bankok (az eladó és a vevő bankjai) elveszítették az egymás iránti bizalmat, s ez hatott a nyersanyagok és alapanyagok szállítására is, visszavetette azokat. 2008 októberében (amikor a bankközi bizalom rendkívül alacsony volt) érezhetően kisebb mennyiségű alapanyag szállítása valósult meg a nemzetközi piacokon,⁴ legalábbis a szállítási költségek jelentősen, az önköltségek szintje alá estek. Ez arra utal, hogy áruszállítás csak rendkívül hitelképes vállalatok/bankok között valósult meg.

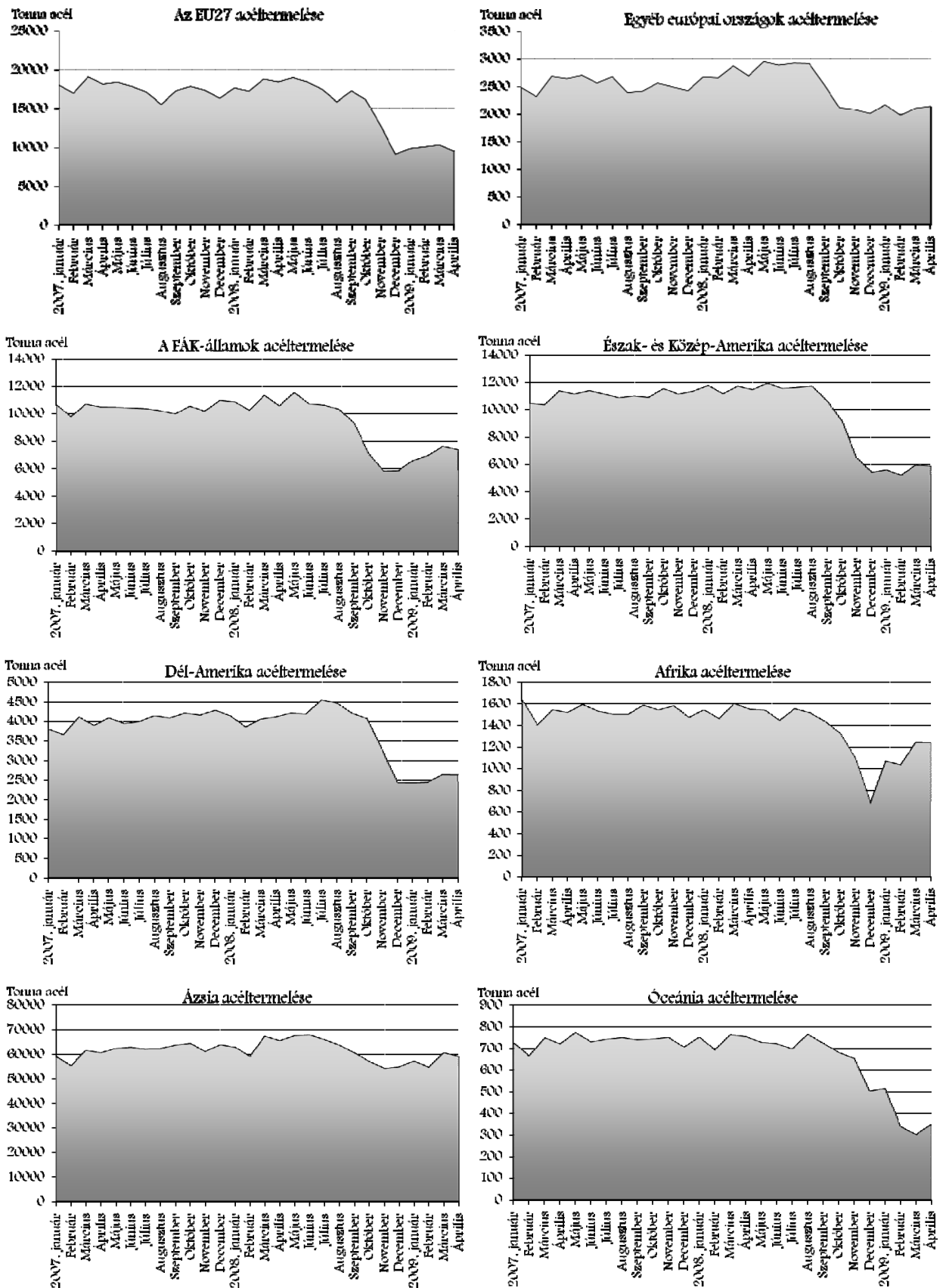
A válság hatására nemcsak az üzleti szféra, de a lakosság rendelkezésére álló jövőbeli jövedelem várható értéke is csökkent. Ezt csökkentette a rövidebb munkaidő bevezetése (s az ezzel egy időben végrehajtott bércsökkenés), az elbocsátások valószínűségének és számának növekedése is. A lakosság erre válaszul már a jelen időszakban növeli megtakarításait, a kiadások visszafogása először a luxustermékek, a nélkülözhető termékek piacán jelentkezik. Tipikusan ezek közé sorolhatók a személyautók. A válság hatására az újautó-értékesítések jelentősen visszaestek. Az autóipar érintettségét igazolja, hogy számos olyan országban, amelyben az autóipar jelentős GDP-termelő és jelentős foglalkoztató, újautó-vásárlást ösztönző programok indultak (ld. Németország, Szlovákia). A személyautó-gyártás szintén jelentős acélfogyasztó, az acél keresletét az személyautó-ipar visszaesése is csökkentette.

Az acélkínálat képes (legalábbis lefelé) rugalmasan követni a kereslet alakulását. Mivel kínálatoldali adatok állnak rendelkezésünkre, ezzel jellemezzük a piaci folyamatok alakulását. Az egyes régiók acélgyártása nem annyira a globális piac (pl. a globális beruházások) alakulását mutatja, sokkal inkább az adott ország vagy régió piacait jellemzi. 2007-es adatok szerint ugyanis a világ acélipari félkész- és késztermékeinek exportja az acélgyártás 32 százalékát teszi ki, sok ország tehát jórészt saját maga számára termel acélt.

A kínálat (ezért feltehetően a kereslet) visszaesése globális szinten jellemző, nem úgy azonban a világ egyes régióira. (*1. ábra*)

⁴ ICSG: Impact of the Financial Crisis on the Copper Industry, 2008. december, p. 5.

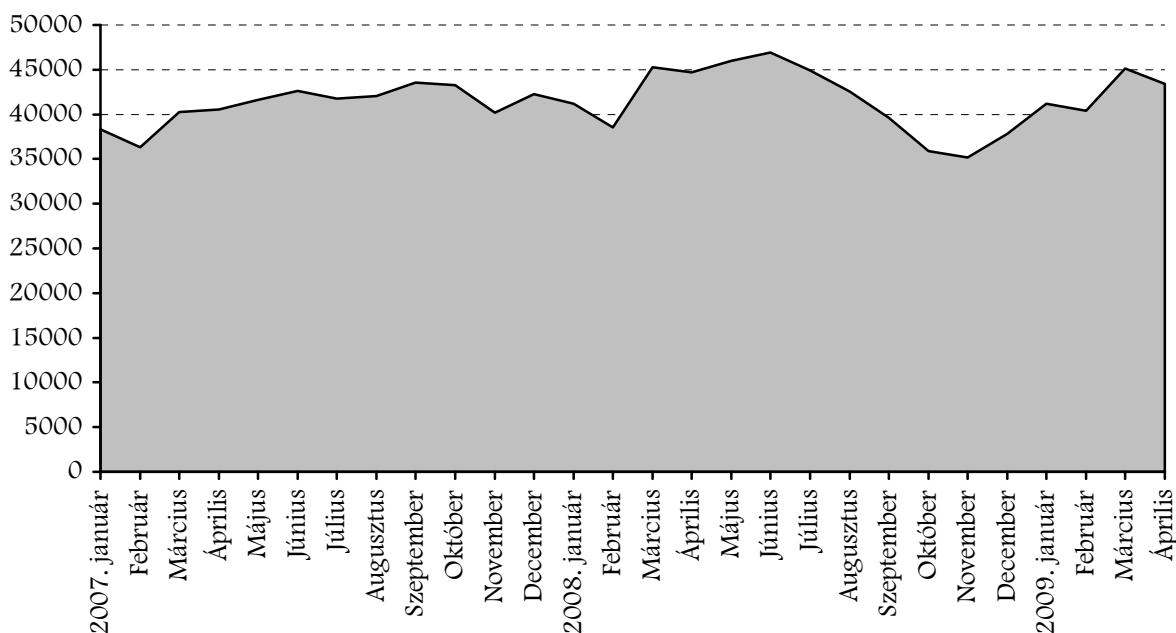
1. ábra
A világ egyes régióinak acéltermelése



Forrás: World Steel Association: Steel Statistical Yearbook 2008, Brüsszel, 2009, valamint ugyanezen szervezet 2009-re vonatkozó statisztikái.

Egyetlen kivételként Kínát említhetjük: Kína acélgyártása a 2008. januári–áprilisi időszakhoz képest 2009 hasonló időszakában 0,3 százalékos növekedést mutatott (Tajvannal együtt 1,6 százalékos csökkenést). (2. ábra)

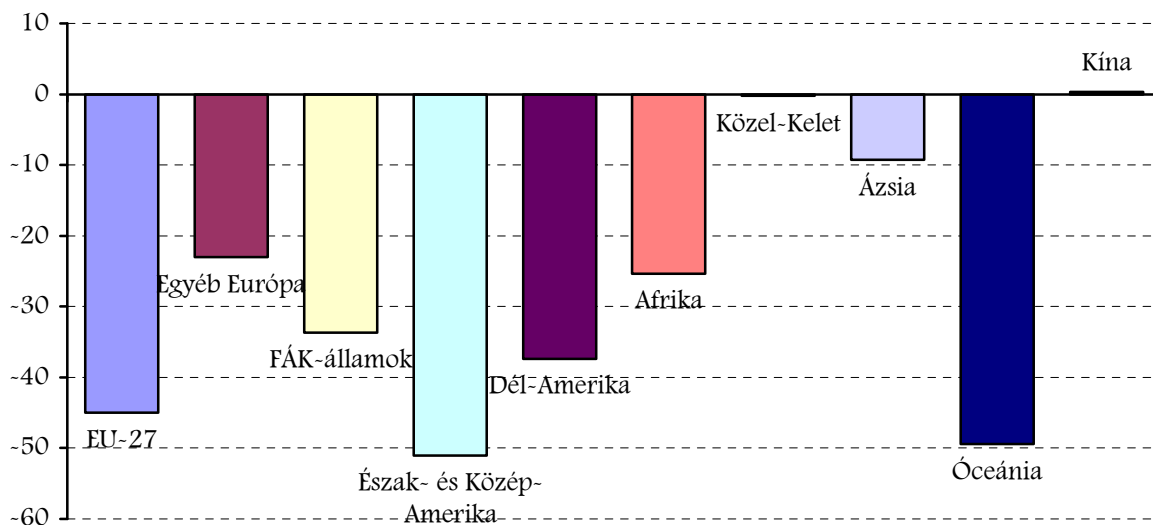
2. ábra
Kína acéltermelése



Forrás: World Steel Association: Steel Statistical Yearbook 2008, Brüsszel, 2009, valamint ugyanezen szervezet 2009-re vonatkozó statisztikái.

A világ acéltermelésének 98 százalékát lefedő statisztika szerint a világon kizárólag Kína és Irán tudta növelni termelését (Irán 12,9 százalékkal). (Van még 4 másik ilyen termelő: Macedónia, Fehéroroszország, Ecuador és Venezuela, de ezek termelése globális mértékben elhanyagolható). (3. ábra)

3. ábra
Az acéltermelés alakulása a világban
(2008. I-IV. és 2009. I-IV. között)



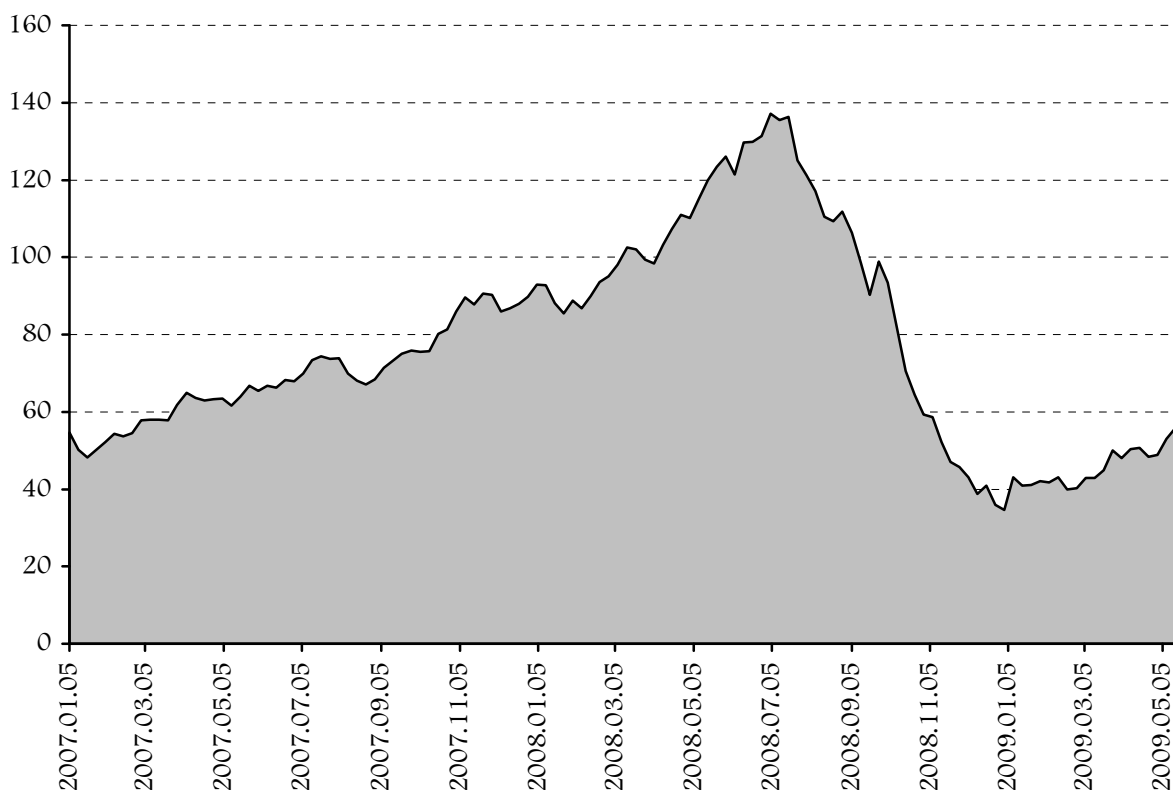
Forrás: World Steel Association: Steel Statistical Yearbook 2008, Brüsszel, 2009, valamint ugyanezen szervezet 2009-re vonatkozó statisztikái és saját számítások.

Kína esetében az export részaránya 13,4 százalék, Hongkonggal és Tajvannal együtt 15,3 százalék.⁵ Ez azt jelzi, hogy a kínai beruházások nem omlottak össze 2008 végén, s 2009 elején sem; az acélkereslet továbbra is viszonylag stabil.

2) A válság hatása az árak alakulására

A nyersanyagok világpiaci ára 2003-tól folyamatosan növekedett. Ebben több tényező is szerepet játszott. Az egyik az, hogy a második évezred utolsó két évtizedében a nyersanyagok szektorban a nyersanyagok relatíve alacsony ára miatt a kitermelők nem eszközöltek megfelelő mértékű beruházásokat, ezért a kínálat viszonylag rövid időn belül nem növelhető. 2008 első 6-8 hónapjában ezért a nyersanyagok árában leginkább felfelé mutattak a kockázatok. A másik az amerikai dollár gyengülése a főbb devizákkal, így az euróval és a jennel szemben (a nyersanyagok világpiaci ára dollárban denomináltak). A harmadik okot a fejlődő, iparosodó országok, mindenekelőtt Kína és India egyre növekvő kereslete szolgáltatja. Utolsóként említendő az amerikai jelzálogpiaci válság, amely megrengette az értékpapírpiacokba vetett bizalmat, s a világ nyersanyagpiacai felé terelte a befektetőket.

4. ábra
A kőolaj világpiaci ára

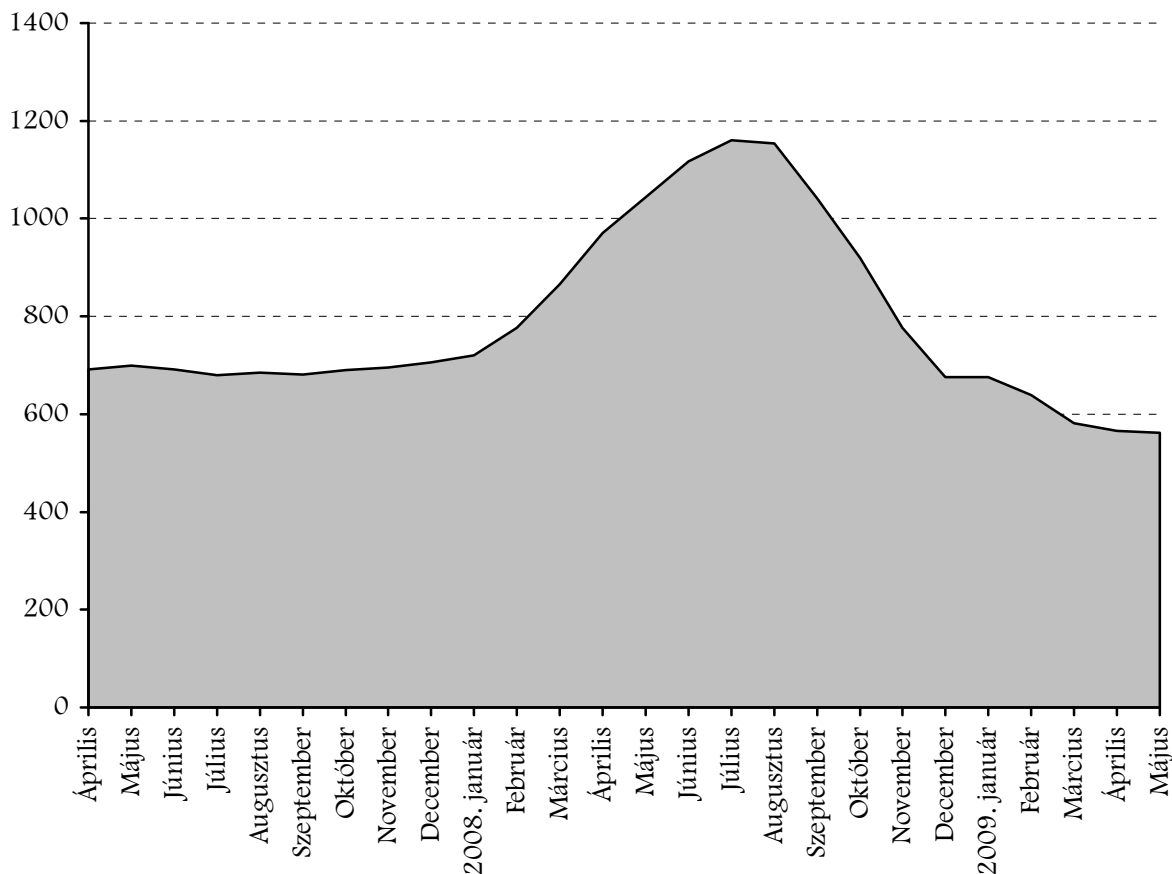


Forrás: US Energy Information Administration.

⁵ World Steel Association: Steel Statistical Yearbook 2008, Brüsszel, 2009 és saját számítások.

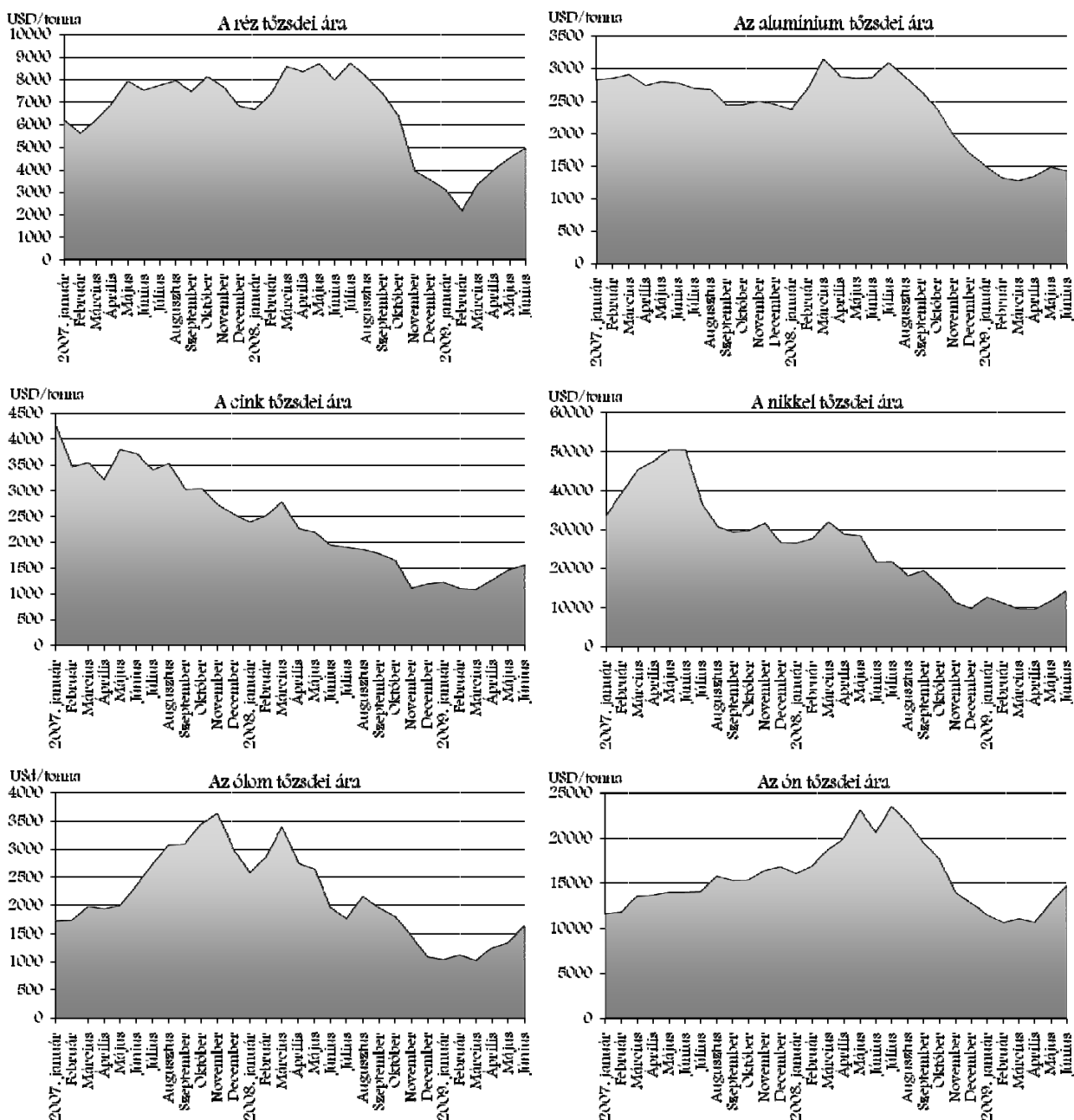
A kőolaj piacán további okként említhető, hogy a Katrina hurrikán számos, a Mexikói öbölbe telepített olajkutató tönkretett, felmerült egy esetleges Irán elleni amerikai (USA) katonai csapás lehetősége, sőt, egy esetleges izraeli-iráni háború is. Tovább borzolta a kőolaj piacát az orosz-grúz háború 2008 augusztusában, valamint az Izrael-Libanon között vívott háború is. A kereslet növekedése, a kínálat rugalmatlansága, geopolitikai feszültségek, a dollár gyengülése, az értékpapírpiacon vetett bizalom megrendülése mind a kőolaj árának emelkedése irányába mutattak. (4. ábra) A mindenekelőtt a Kína által támasztott nyersanyagpiaci kereslet stabilnak tűnt, nemcsak rövid, de középtávon sem számított arra senki, hogy a nyersanyagpiaci kereslet visszaesik. A nyersanyagok biztos befektetésnek tűntek, ezért árfelhajtó spekuláció is indult ellenük. Amikor egyre inkább úgy tűnt, hogy a pénzügyi válság nem marad meg a pénzügyi szektor keretei között (2008 szeptemberétől-októberétől kezdve), hanem a reálgazdaságra is hatással lesz, sőt, kitör az Egyesült Államok határain kívülre is, világossá vált, hogy a nyersanyagpiaci keresletre is hatást gyakorol. Ezzel a jövőbeli keresletre vonatkozó várakozások, a piaci fundamentumok remegtek meg, ezért a nyersanyagpiaci lufi kipukkad, az árak zuhanni kezdtek. (5. és 6. ábra)

5. ábra
Különböző acélok súlyozott ára európai, ázsiai
és észak-amerikai árak alapján



Forrás: MEPS, <http://www.meps.co.uk/allproducts%20steel%20price.htm>

6. ábra
Egyéb nyersanyagok tőzsdei ára



Forrás: London Metal Exchange, Historical Prices, www.metalsmarket.net (Az ábrák a hónapok első tőzsdei kereskedési napjainak záró értékeit mutatják.)

3) A nyersanyagtermelő és -fogyasztó országok

A nyersanyagtermelő és -exportáló országok számára a válságok nem jelentenek újdonságot. Az elmúlt évtizedekben folyamatosan a nemzetközi kereskedelmi elméletek középpontjában állt a nyersterméktermelő országok külkereskedelmi cserearányainak változása. Az érintett országok jó esetben felkészülnek a cserearányok esetleges romlására, az exportbevételek egy részét állami alapokban tárolják. A világszerte nyersanyagárak esésekor ezeket a tartalékokat

használják költségvetési bevételeik pótlására. Ilyen tartalékokat, ún. állami alapokat (sovereign wealth fund, SWF) hozott létre Norvégia, Oroszország, s a közel-keleti olajállamok is. Azon országokat, amelyek exporttermékeinek zömét a nyersanyagok teszik ki (Oroszország, olajállamok), erőteljesebben érintette a válság: a folyó fizetési mérleg többleteik elapadtak, sőt, költségvetési egyenlegük is szufficitesből deficitesbe fordult.

A kereslet csökkenésére ezek az államok nem igazán tudnak reagálni, mert rendszerint nem működnek hatékonyan azok a nemzetközi nyersanyagpiaci kartellek, amelyek célja a nyersanyagból származó bevételek stabilizálása lenne. A legismertebb nemzetközi kartellen, OPEC-en kívül még számos nyersanyagkartell működik a világon, ezek hatékonysága, ármeghatározó szerepe azonban a szintén nem kiemelkedő hatékonyságú OPEC-é mellett eltörpül.

A nyersanyagok kereskedelme nem annyira a szabad piacokon valósul meg. Összesen három értékesítési csatornát említhetünk. Az első a transznacionális vállalatokon belüli kereskedelem, amelynek keretén belül a nyersanyagok transzferárakon vándorolnak a vállalaton belül. A másik fontos kereskedelmi csatorna a hosszú lejáratú szerződések, melyek 10-30 éves időtávokat fognak át. E két csatorna igen jelentős szerepet játszik, s csak a fennmaradó részt fedile a szabadpiac.⁶ Egyes nyersanyagoknál természetesen más-más értékek adódnak. A nyersanyagpiaci árak csökkenése leginkább arra ad lehetőséget, hogy a jó alkupozíciót kihasználva egy-egy nagy nyersanyagfogyasztó ország vagy nyersanyagpiaci vállalat kedvező feltételekkel kössön hosszú lejáratú szerződéseket, kösse le bányák teljes termelését, illetve arra, hogy a meggyengült, pénzühiánytól szenvedő bányavállalatokat olcsón felvásárolja. A válság hatására azonban igen kevés olyan ország maradt a világon, amely egyszerre hatalmas nyersanyagfogyasztó, s megfelelő forrásokkal is rendelkezik ilyen felvásárlások végrehajtására.

A nyersanyagpiacokat kissé megzavarta, hogy egyes hírek szerint számos pénzügyi befektetési társaság a világpiacra fémekeket vásárolt, s ezeket későbbi értékesítésre raktározta (az árak emelkedésére játszott). A készletek alakulásában ugyanakkor ezek a mennyiségek nem jelentek meg, ezért ezeket a vásárlásokat a piac a fogyasztás növekedéseként értelmezte. Amikor kiderült, hogy ezek a termékek valahol készletként fekszenek, s az áralakulás megfordulása miatt újra a piacon vannak, tovább csökkentettek az árak, s növekedett az árak volatilitása.

A nyersanyagpiaci árak csökkenését a világ egyik legnagyobb nyersanyagfogyasztó országa, Kína tudta kihasználni. A hatalmas devizatartalékokkal rendelkező ország számára jó lehetőséget jelentett, hogy 2008 második felében olcsón vásárolhatott nyersanyagpiaci leőhelyeket, hosszú távra köthette le különböző bányák termelését, s juthatott hozzá kőolajmezők kitermelési jogaihoz. Kína 2009 elejétől kezdve csekkfüzettel a kezében globális bevásárlókörútra indult. Ellátogatott a Közel-Keletre, Afrikába, Latin-Amerikába, valamint Ausztráliába.

A több mint 2000 milliárd dolláros devizatartalékokkal rendelkező Kína valósággal mentőövet dobott a nagy ásványkincskészletekkel rendelkező, nyersanyagexportőr országoknak. Így tett a kőolaj- és gáztermelő Venezuelával, Brazíliával és Oroszországgal 2009 februárjában, s jelentős részesedést vásárolt cink-, acél- és vasérc-termelő társaságokban Ausztráliában, valamint chilei rézbányákban.

A kínai devizatartalékok kezelői korábban amerikai pénzügyi és befektetési társaságokban is eszközöltek vásárlásokat. A kínai vezetés azonban 2008 nyarán, az amerikai ingatlanpiaci válság miatt nem hivatalosan befagyasztotta a további tengerentúli beruházásokat. 2008 negyedik negyedében azonban lazítottak ezen a korlátozáson, s újra lehetővé váltak a tengerentúli összeolvadások és felvásárlások. A 200 milliárd dollárnyi vagyonnal rendelkező kínai állami befektetési társaság, a China Investment Corporation – miután kissé megégette kezét az USA ingatlanpiacán – sokkal inkább nyersanyagpiaci és egyéb beruházásokba kezdett. A korábban összeolvadásokkal és felvásárlásokkal, valamint jelentős bevételekkel felduzzasztott nyersanyagpiaci társaságok értéke 2009 első felében már tárgyalási alku alapját képező szinteken forgott (értsd: jelentősen, több esetben 70-99 százalékkal csökkent), a likviditási nehézségek miatt a nyersanyagpiaci vállalatokat védő szabályok (resource nationalism) is folyama-

⁶ Dobozi István: Nyersanyagok és energiahordozók a világgazdaságban, Kossuth Tankönyvkiadó, Budapest, 1984, pp. 122-133.

tosan felpuhultak, ahogy történt ez Venezuelában és Oroszországban is. Ezen országok nemzeti olajvállalatai örömmel fogadták azt a 12 milliárd (Venezuela), illetve 25 milliárd dollárt (Oroszország), amelyért cserébe a jövőben olajszállítványokkal fizethetnek. A venezuelai olajvállalat, a PDVSA a hitelszerződés értelmében a jövőben, a hitel törlesztéseképpen 80000-200000 b/d mennyiségű olajat szállít Kínának. (1. táblázat)

1. táblázat
A Kína által nyújtott hitelek és megvalósított beruházások

Időpont	Ország	Érték	Kedvezményezett	Ellentételezés	Nyersanyag
2009. február	Venezuela	12 Mrd \$	PDVSA	80-200000 b/d kőolaj szállítása Kínába	kőolaj
2009. február	Brazília	10 Mrd \$	Petrobras	60-100000 b/d a Sinopecnek, 40-60000 b/d a CNPC-nek	kőolaj
2009. február	Oroszország	25 Mrd \$	Rosznyeft Transznyeft	300000 b/d kőolaj Szibériából	kőolaj
2009. január	Ausztrália	1,2 Mrd \$	Gindalbie Metals	A kínai-ausztrál Karara vasércprojekt finanszírozása	vasérc
Beruházás					
2009. február	Peru	1 Mrd \$	Shougang Hierro	A vasérctermelés bővítése a Marcona vasércbányában	vasérc

Forrás: Platts

Alig száradt meg a tinta a kínai és a venezuelai fejlesztési bankok között létrejött szerződésen, a kínai alelnök folytatta latin-amerikai útját, melynek során Mexikóba, Kolumbiába, Jamaicába és Braziliába látogatott. A kínai fejlesztési bank egyetértési megállapodást írt alá a brazil olajvállalattal, a Petrobras-zal, miszerint a vállalat tízmilliárd dollár kölcsönt kap a másik szerződő féltől. A megállapodás részleteit később rögzítik, annyi azonban már tudható, hogy a Petrobras 60000-100000 b/d olajat szállít a Sinpoec számára, valamint napi 40000-60000 hordónyt a szintén kínai CNPC-nek. (2. táblázat)

2. táblázat
Sikeres, kínai indíttatású, fémipari összeolvadások és felvásárlások

Időpont	Ország	Érték	Vásárló	A vásárlás célpontja	Nyersanyag
2009. február	Ausztrália	2,6 Mrd A\$	Minmetals	OZ Minerals	cink, réz, ólom, ezüst
2009. február	Ausztrália	1,2 Mrd A\$	Hunan Valin	Fortescue Metalsban lévő részesedés 16,5%-ra növelése	vasérc
2009. február	Ausztrália	45,5 M A\$	Zhongjin	52%-os részesedés a Perilya bányavállalatban	cink, ólom
2009. szeptember (terv)	Ausztrália	1,36 Mrd A\$	Sinosteel	MidWest Corp.	vasérc
2009. szeptember (terv)	Ausztrália	n.a.	Sinosteel	Jóváhagyás a Murchison Metals részvényeinek 49,9%-ának felvásárlására	vasérc

Forrás: Platts. Megj.: A Chinalco 19,5 Mrd dolláros, Rio Tinto részvényeinek egy részének felvásárlási ajánlata 2009. júniusában zátonyra futott.

Kína azonban nem csak profitált a válságból. Ahogy más országok vállalatai is, a kínai bányaiipari társaságok is kénytelenek voltak termelésük csökkentésére. 2008 első felében a rézpiac szűkössége miatt a rézolvasztó kohóknak fizetett, ún. kezelési és finomítási díjak (treatment and refinement charges, TC/RCs) rendkívül alacsony szintre estek. Ennek oka az volt, hogy a kohók az árakkal egymás alá mentek, hisz ezzel tudták elnyerni a bányatársaságok kegyeit, s így jutottak a működésükhöz szükséges nyersanyagokhoz. A finomítói díjak csökkenése először a kínai kohókat érintette, ezek a legkevésbé hatékonyak, ezek önköltsége a legmagasabb a világon, ezért ideiglenesen számos kohó bezárta kapuit. 2008 őszén ez a folyamat épp az ellenkezőjére fordult, s az ércfeleslegekkel rendelkező bányák és érckereskedők kénytelenek voltak a kohótársaságoknak nagyobb finomítási díjakat fizetni, hogy érceiktől megszabadulhassanak. A 2009-re kötött finomítói díjak az ekkor kötött szerződések szerint 60-70 százalékkal nőttek (kb. 75 dollár/tonna érc az új finomítói díj).

A nyersanyagpiaci árak 2008 őszén olyan szintekre estek, hogy számos országban több bányát be kellett zárni. Ezek olyan bányák, amelyekben az ércek kisebb koncentrációban érhetőek el, kitermelésük költségesebb. Ennek köszönhetően Kongóban (DRC) 2008 őszén és 2009 elején 200 ezer munkahely szűnt meg, s további 300 ezer volt veszélyben. A nyersanyagpiaci árak későbbi emelkedésével a feszültségek kissé enyhültek.

2009 második negyedében a világ különböző országaiban elfogadott gazdaságélénkítő csomagok hatására, valamint a kilátások javulásának köszönhetően a nyersanyagok árai ismét emelkedésbe kezdtek. A piaci szereplők 2008 őszén – a nyersanyagok árzuhanása után is – teljesen egyetértettek abban, hogy a nyersanyagpiacok hosszú távú kilátásaik jók, s később különösen a kínai gazdaságélénkítő programnak örültek. A tervezett infrastrukturális beruházások a várakozások szerint ugyanis számos fém keresletét lendítik majd fel.

Mivel Kína számos nyersanyag és fém alapanyag (acél, réz, alumínium) legnagyobb fogyasztója is, nyersanyagpiaci szerepe meghatározó. Ezért nemcsak a kínai kohóknak, hanem a világ nyersanyagpiacainak is megkönnyebbülést jelentett, amikor a kínai hatóságok bejelentették, hogy stratégiai nyersanyagkészletek kialakításába kezdenek (2009 elején). Ez növelte a kínai kohók túlélési esélyeit, sőt, a kínai importot is, mivel a londoni és sanghaji tőzsdék árai között arbitrázslehetőségek alakultak ki, amit a sanghaji kereskedők ki is használtak.

4) Összegzés

A válság hatására a nyersanyagok iránti kereslet lanyhult, mindenekelőtt a beruházások mennyisége csökkent. A rendelkezésre álló jövedelmek csökkenése visszavetette számos termék keresletét, így az ezek gyártásához szükséges gépek iránti kereslet is csökkent. A jövedelmek csökkenése, az elbocsátási hullámok visszavetették autóiipari keresletet is. A fentiek hozzájárultak a világ acéltermelésének csökkenéséhez, ezáltal az acél- és vasgyártás alapanyagainak, valamint az acélötvöző anyagok kereslete is csökkent. A korábban, egyes nyersanyagok piacán kialakult eufória elmúlt, az árak a kereslet változásához képest nagyobb zuhanást mutattak (különösen a kőolaj esetében volt ez így.)

A nyersanyagtermelő és -exportáló országok nehezen tudják fenntartani folyó fizetési mérlegeik többleteit, azok rendszerint elapadnak, sőt a költségvetési egyenlegek is deficitessé válnak.

A jelentős devizatartalékokkal rendelkező, nyersanyagok nagy mennyiségét fogyasztó országok közül a legnagyobb mértékben Kínának sikerült a saját hasznára fordítani a nyersanyagpiacok zuhanását: nyersanyagpiaci lelőhelyek termelését kötötte le, nyersanyagszállítmányokért cserébe hiteleket nyújtott és nyersanyagpiaci vállalatokban vásárolt (akár meghatározó mértékű) részesedéseket. Mindez nem jelentette azt, hogy Kínát ne érte volna el a válság: ideiglenesen számos kohó zárta be kapuit, sok csökkentette termelését. A válságra adott

válaszul pedig Kínában stratégiai nyersanyagkészletek kialakításába kezdtek, ezzel is segítendő a kínai vállalatok túlélését.

* * * * *

Referenciák

- Bora Gyula – Korompai Attila (szerk.) (2003): *A természeti erőforrások gazdaságtana és földrajza*, Budapest, Aula Kiadó, 2. javított kiadás.
- British Petroleum: *BP Statistical Review of World Energy*, June 2009, 2009. június, London
- Dobozi István (1984): *Nyersanyagok és energiahordozók a világgazdaságban*, Kossuth Tankönyvkiadó, Budapest.
- Hugyecz Attila (2009): Kína: nyersanyag- és energiapiacok. Együttműködési és konfliktusmezők Magyarország számára, in Inotai – Juhász (szerk.): *Stratégiai Kutatások, A változó Kína IV., Kína a nemzetközi gazdasági erőterben*, MTA Világgazdasági Kutatóintézet – Miniszterelnöki Hivatal.
- ICSG: *Impact of the Financial Crisis on the Copper Industry*, 2008. december
- London Metal Exchange: *Historical Prices*, letöltve: 2009. június 2. www.metalsmarket.net
- MEPS (International) Ltd.: *Global Steel Prices*, letöltve: 2009. június 2. <http://www.meps.co.uk/allproducts%20steel%20price.htm>
- Platts: *As Worlds Mopes, China Mops up Resources Worth Billions*, <http://www.platts.com/Oil/Resources/News%20Features/chinaoutlook09/index.xml?S=printer&>, 2009. február 27.
- US Energy Information Administration honlapja: <http://www.eia.doe.gov/>
- World Steel Association: *Steel Statistical Yearbook 2008*, Brüsszel, 2009. www.mineweb.com honlap vonatkozó hírei 2008-tól 2009. június végéig.

AUTÓIPAR ÉS VÁLSÁG

Somai Miklós

1) Történelmi előzmények

Az 1970-es évek olajárrobbanásai és a nyomukban kibontakozó válság jelentősen és tartósan lelassította a világgazdaság növekedését, de még annál is nagyobb mértékben az autóiiparét. Ugyanakkor, a válság nem egyformán érintette a nagy autógyártó országokat:

- * Azokban az országokban, ahol a növekedés a belső fogyasztáson alapult (USA, Franciaország- és Olaszország) a megnövekedett energiaszámla kifizetéséhez az export felfuttatására volt szükség. A világpiacon megmérettetésben azonban kiderült, hogy ezen országok modelljei nem eléggé versenyképesek. Egyesek (főleg az USA-ban) komolyan fontolóra vették, hogy meg kellene változtatni a nemzeti jövedelem elosztásának arányait, és kizárólag termelési szempontokat kellene alapul venni.¹
- * Ellenben, a már korábban is exportorientált országok a felsőbb társadalmi osztályok igényeire kifejlesztett autóikkal (Németország, Svédország), illetve alacsony árakkal (Japán) tovább növelték piacrészesedésüket. Ezen országokban nem volt szükség arra, hogy az adó elosztási viszonyok helyességét kétségbe vonják, mert – bár volt nemzeti koordináció, melynek nyomán itt is kialakultak az enyhén hierarchizált elosztási viszonyok – a jövedelmek döntően az exportpiaci versenyképességgel összhangban alakultak.

Ebben az időszakban csupán négy konstruktőr, a Toyota, a Honda, a Volkswagen és a Volvo volt képes megőrizni pénzügyi egyensúlyát. A többi – német, japán és svéd – gyártónak voltak kisebb anyagi gondjai, mert ezek a cégek nem voltak képesek a profitabilitás egyik fontos feltételét teljesíteni, tudniillik egy, az adott vállalat minden szereplője (menedzser, alkalmazottak, részvényesek, bankok stb.) számára elfogadható, koherens termelési modellt kialakítani.² Ellenben a gazdaságilag a maguk piacára jobban támaszkodó országok konstruktőrei (vagyis a GM, a Ford, a Chrysler, a Renault, a PSA és a Fiat) mind súlyos (a túlélésüket és az önállóságukat veszélyeztető) válságidőszakokat éltek át, függetlenül attól, hogy korábban mennyire koherens termelési modellt sikerült kialakítaniuk.

¹ A nemzeti jövedelem elosztásánál addig nemzeti szintű koordináció zajlott, és a különböző társadalmi rétegek között csak viszonylag kisebb, enyhén hierarchizált jövedelmi különbségeket engedtek létrejönni.

² Francia kutatók véleménye szerint egy autókonstruktőr-cég tartós nyereségességét az alábbi két tényező együttes érvényesülése teszi lehetővé,

- * makroszinten, ha a cég főpiacának növekedési módja összhangban áll a választott profitstratégiával;
- * mikroszinten, ha a cég termelési modellje összhangban áll a választott profitstratégiával, és a cég életére hatással bíró különböző szereplők (vezetők, alkalmazottak, részvényesek, bankok stb.) egyöntetűen kiállnak eme modell mellett. (Boyer – Freyssenet 2000)

Ez utóbbi országok – bár voltak hasonló lépéseik is (pl. piacvédő intézkedések a japán autóimportot visszaszorítására) – alapjaiban eltérő kiutakat kerestek. Az amerikaiak úgy vélték, a munkaerő- és pénzpiaci deregulációval, a fogyasztásra jótékony hatású általános adócsökkenéssel, valamint az ipar részére (a „csillagháborúval” kapcsolatban) feladott állami megrendelések révén olyan általános gazdasági körülmények teremthetők, melyben a honi autóipar is megtalálhatja a számításait. Franciaország – miközben a fosszilis energiától való függőségét enyhítendő masszívan investált az atomiparba – a hazai gyártókat (Renault, PSA) szükség esetén kisegítve, csak igen fokozatosan enyhített foglalkozáspolitikája rugalmatlanságain. Olaszország, kis- és középvállalatainak dinamizmusában bízva, az állami gazdaságpolitikai eszköztárával ezt a szektort erősítette, s ezáltal közvetve az olasz nagyvállalatokat (köztük a Fiatot) is támogatta.

A japánok felvették a „kesztyűt”: az importkorlátozási intézkedéseket ellensúlyozandó jelentős termelési kapacitásokat telepítettek ki az Egyesült Államokba és az Európai Unióba (azon belül is főként az Egyesült Királyságba). Az amerikai autógyárak ekkoriban kezdték alkalmazni az ún. japán modellt, amelyet *lean production*nak kereszteltek el. A japán autók piachódítását azonban nem tudták megállítani (1. ábra a függelékben). Európában, ahol a konstruktőrök többsége már évek óta japán mintára szervezte a tevékenységét, a távol-keleti autók piacrészesedése jóval lassabban nőtt, és még manapság sem éri el a 20 százalékot.

A pénzügyi dereguláció által sorozatosan előidézett spekulációs „lufik” hatására az autópiacon jelentős ingadozásba kezdtek, és ez még a – korábban példaként emlegetett – pénzügyileg stabil, exportorientált konstruktőrök számára is nehezen kezelhető helyzetet teremtett. A Toyota teljesen átalakított termelési rendszerének, a Honda fantasztikus rugalmasságának, a Volkswagen pedig alkalmazottai béreket illető önmérsékletének köszönhetően, hogy 2007-ig még nyereséges maradt. A Volvo azonban feladta az addig követett, általa kidolgozott, igen eredeti és sikeres termelési modellt, és hagyta, hogy felvásárolja a Ford. Ily módon az exportorientált országok azon konstruktőreinek a nyomába lépett, akik nem tudtak koherens termelési modellt kialakítani, és – hozzá hasonlóan – egy másik konstruktőr ellenőrzése alá kerültek: a Mazda a Ford, a Saab a GM, a Nissan a Renault ellenőrzése alá.

2) Az amerikai út

Az 1980-as évek elejétől kezdve a kereslet szerkezetében igen jelentős átalakulás kezdődött: a fizetőképes vevők egyre nagyobb, nehezebb, robusztusabb járműveket igényeltek. Ennek hátterében az állt, hogy kezdte éreztetni a hatását az, a nemzeti jövedelem elosztásában mutatkozó változás, mely a korábbi, enyhén hierarchikus viszonyok helyett egyre inkább a széles értelemben vett versenyképességet (az „érdemek” mellett a helyi, különböző társadalmi rétegek közötti erőviszonyokat) tekintette az elosztás alapjának. A szociális különbségek gyors növekedésnek indultak (2. ábra a függelékben).

Az anyagilag megerősödő társadalmi rétegek az autóknak egy, gyakorlatilag számukra – a gyorsan feltörekvő, újjgazdagokra – kifejlesztett osztálya, az ún. könnyű teherautók (furgonok, terepjárók, pick-upok, szabadidőautók) felé fordultak, és rövid idő alatt státuszszimbólumot csináltak belőle. (3. ábra a függelékben). Ezeket az autókat –, amelyekre ráadásul nem vonatkoztak szigorú környezetvédelmi szabályok – viszonylag egyszerűen lehetett előállítani, az USA-ban nem volt konkurensük, és a védővámok árnyékában magas áron, igen nagy – a hagyományos modelleken elérhető 3 százalék körülivel szemben 12-13 százalékos – nyereséggel lehetett értékesíteni őket. A folyamatot – a könnyű teherautók előretörését – 1986 után a viszonylag alacsony szinten stabilizálódó olajár is alátámasztotta. A változások révén a korábbinál kedvezőtlenebb anyagi körülmények közé kerülő társadalmi rétegek, ezzel szemben, kénytelenek voltak az olcsóbb, vagy a használt járművek felé fordulni (Frappier 2009).

A könnyű teherautóknak hála, a GM és a Ford az 1990-es évek elején újra nyereségeseké váltak, és a termelés-, illetve értékesítés globális szintű megszervezésben látták a jövőt. Ez utóbbiban bízott a Chrysler is, amikor fuzionált a Daimlerrel. Az eredmények azonban korántsem voltak olyan látványosak, mint az informatikai, az elektronikai vagy éppen a pénzügyi szektor esetében, melyek az 1993-2000 közötti években a gyors amerikai gazdasági növekedést megalapozták.

A General Motors és a Ford ekkor, az ún. „új gazdaság” divatos elméletének megfelelően, eladták legfőbb beszállítóikat, kiszervezték a kiszervezhető tevékenységeket – sokszor a szociális, környezeti, munkaügyi szempontból legigénytelenebb, a szükséges termékminőséget még garantáló legolcsóbb telephelyű országokba – a beszállítókkal pedig elfogadtatták a folyamatos árcsökkentés elvét.³ A „világautó koncepció” jegyében a tervezés különböző fázisait újra az anyacégnél központosították, míg a külföldi leányvállalatok tevékenysége fokozatosan egyszerűsödött („csavarhúzóüzemek”). A költséghatékonyság növelése érdekében egységesítették az autó nem látható részeit, miközben a látható részek variálásával egyre nagyobb választékot kínáltak – elsősorban a felsőbb, nagyobb profitot termelő járműosztályokban.

Felfejlesztették és diverzifikálták a vevőszolgálatot: a hagyományos szerviz mellett megjelentek olyan szolgáltatások, mint a gyorsjavítás, a hosszabb-rövidebb időre szóló autókölcsönzés, a használtautó-eladás, valamint a pénzügyi szolgáltatások (hitelek, biztosítás, lízing), mely utóbbiakat az autó *businessen* túlmenően, más, nagyobb hasznot ígérő területekre (elsősorban az ingatlanpiacra) is kiterjesztették. A pénzügyi szolgáltatások piacán olyan fejlődés ment végbe, annyiféle új lehetőség közül lehetett választani, hogy a GM (vagy például Európában a Carrefour) gyakorlatilag nagyobb hasznot ért el ezeken a piacokon, mint a főtevékenységében.⁴

Az amerikai autókonstruktőrök nyugdíj- és egészségbiztosítási alapjaik pénzét egyre kockázatosabb befektetések és általában a tőzsdei termékek felé irányították, mert csak eme dinamikus kezelés (lényegében állandó előremenekülés) tette lehetővé (ideig-óráig), hogy az alapok – a kiszervezéssel az egy aktív munkásra eső szociális terhek jelentős felnövekedése ellenére – egyáltalán működőképesek maradjanak.⁵ A fiatal és (szakszervezetileg) gyengébben szervezett munkaerőt foglalkoztató betelepült japán cégekkel szemben, a GM és a Ford számára óriási hátrányt jelentettek a passzívák kb. kétharmadára rúgó, az aktív dolgozóknak és eltartott családtagjaiknak járó egészség-, valamint a régi dolgozók után fizetett nyugdíjbiztosítással kapcsolatos fix költségek (Freyssenet 2009).

A rendszer sérülékenységére a figyelmet először a csúcstechnológiai (internet) lufi kipukkanása hívta fel, amikor az innovatív szektorokba tartozó cégek papírjai 2000. márciusában a világ tőzsdéin lejtmenetbe kezdtek. A belső kereslet mesterséges fenntartása végett ekkor a jelentősen lazítottak a hitelhez jutási kondíciókon. A jegybank szerepét betöltő amerikai szövetségi tartalékbank-rendszer, a Federal Reserve (FED) gyakorlatilag arra kezdte ösztönözni a kereskedelmi bankokat, hogy a prudenciális szabályokat figyelmen kívül hagyva nem szolvabilis adósoknak is hitelezzenek (Salin 2009). A bankok, érezvén az ezen hitelpolitikában rejlő kockázatot különböző fedezeti ügyletekkel, viszontbiztosítással, értékpapírosítással – igyekeztek minimalizálni. A kockázatok szélesebb körben való terítését –és végső soron a valós kockázatok felmérésének lehetetlenné tételét – a pénzpiac innovatív eszközeinek (CDS, CDO,

³ A GM 1999-ben vált meg a Delphitól, a Ford pedig 2000-ben a Visteontól. Forrás: GM (web), Ford (web)

⁴ Ez úgy volt lehetséges, hogy miután eladta a terméket, de még mielőtt kifizette volna a szállítóit, az adott cég megforgatta a bevételként rendelkezésre álló pénzt a pénzpiacokon. Megjegyezzük, hogy az USA-ban a jövedelmek kb. 57 százaléka kapcsolódik valamilyen módon a tőzsdéhez. (Franciaországban ez az arány 9 százalék körül van.) (Boutang 2009)

⁵ A GM-nél az egy alkalmazottra jutó nyugdíjasok száma 1995 és 2003 között 3,3-szeresére, 0,85-ről 2,8-re (majd 2007-ig több mint a négyszeresére, 3,44-ra) nőtt. 2003-ban a GM 370 ezer nyugdíjasát 132 ezer aktív alkalmazott munkájából kellett finanszírozni, mely utóbbiak átlagéletkora 48,5 év volt, s átlagosan 23,5 éve dolgoztak a GM-nél. Az előregeedésnek ez a fajta problémája az európai gyártóknál nem létezik, mert a társadalombiztosítás nemzeti szinten van megoldva. Ezzel szemben Amerikában vállalati szinten kell foglalkozni az egészség- és nyugdíjbiztosítással. (Pries 2004 és Freyssenet 2009)

CMO, ABS, MBS stb.),⁶ a hitelderivatívák, az ún. származtatott termékek felfuttatásával ideig-óráig sikerült is megoldani.

A rendkívül népszerű – de hosszabb távon tragikus következményekhez vezető – finanszírozási politika hatására az amerikai fogyasztás új erőre kapott, jelentősen hozzájárulva India és Kína gazdasági növekedésének látványos gyorsulásához. 2008-ra bezárult a kör: előbb (2005-től kezdődően) az energia- és nyersanyagárak emelkedtek a „csillagokig”, majd egyre több jelzáloghitellel rendelkező adós vált fizetéseképtelenné az Egyesült Államokban. Minthogy a pénzpiacok globális szervezettsége igen előrehaladott volt, a válság a hitelderivatívákon keresztül a világ összes fejlett piacára begyűrűzött, s a bankok – a „mérgezett” papírokkal fertőzött aktívái leértékelődésének függvényében – egymás után kerültek likviditási válságba. Ez a hitelezés megszigorítását vonta maga után, ami az autóiparban is visszavetette a fogyasztást, kiváltva ezzel a munkanélküliség gyors növekedését, előbb a fő konstruktőrök országaiban, majd – a globalizált beszállítás révén – az egész világon.

Az amerikai háztartások pénzügyi helyzetének romlása következtében az autóipari eladások már 2005-től lejtmenetbe kezdtek, különösen a konstruktőrök és beszállítók számára egyaránt nagy profitot jelentő, de „benzinzabáló” könnyű teherautók szegmensében (*3. ábra a függelékben*). Még ebben az évben a Delphi csődvédelmet kért, a Visteont pedig – amely önállósága éve alatt több mint 3 milliárd dollár veszteséget termelt – a Ford, igen költséges mentőakció keretében – visszavásárolta.⁷ Az amerikai konstruktőrök egyre nehezebben tudták finanszírozni társadalombiztosítási kiadásait. 2008-ban a folyamatok felgyorsultak: az amerikai autóipar összeomlott, a konstruktőrök néhány hónap alatt a csőd szélére kerültek. 2009 januárjában a kínai autóipari eladások a történelem folyamán először haladták meg az USA-beliakat.

Az amerikai autóipar jövője ma még nem látható világosan. Az állami szerepvállalás (hitelekkel, hitelgaranciákkal, tulajdonosi részvétellel) elkerülhetetlennek látszik, csakúgy mint egyes üzemek bezárása, és a masszív létszámleépítés. A társadalombiztosítás feltételeit kénytelenek lesznek a nagy iparági szakszervezetekkel újratárgyalni, s az adósságok fejében növelni a dolgozók tulajdonosi részvételét. További kényszerű lépés a modellszáma szűkítése, az alkatrészek folytatódó egységesítése, és – kormányzati nyomásra – a kisebb fogyasztású autók termelésére való átállás. Fölmerülhetne a gyártásnak a BRIC-országokba történő növekvő kitelepítése is, de az autóipar válsága ezeket a régiókat is elérte.⁸ Ugyanakkor bizonyos jelek – például a GM európai leányvállalataival kapcsolatos fejlemények – arra utalnak, hogy az amerikaiak az anyaországi munkahelyek megmentésére fognak koncentrálni, s csökkentik külföldi kötelezettségvállalásaikat. Kérdés, hogy versenyképessé tehető-e egyáltalán az amerikai gyártás, vagy esetleg – angol mintára, a háttérpiac megmentését fontosabbnak tartva – a hazai konstruktőrök kezét az állam szép lassan elereszti.

3) Az európai út

Az európai autóiparban is részben hasonló jelenségek tapasztalhatók, mint a tengerentúlon, amennyiben a társadalmi különbségek növekedése itt is tetten érhető. A nyugat-európai középosztály köreiben nem ritka a háztartásonkénti 2, 3 vagy akár több személyautó. A konst-

⁶ CDS = Credit Default Swaps, CDO = Collateralized Debt Obligation, CMO = Collateralized Mortgage Obligation, ABS = Asset-Backed Securities, MBS = Mortgage-Backed Securities (Havas 2009)

⁷ Lásd: CNN/Money (web) és The New York Times (web)

⁸ A személyautók piacán – 2009 első három hónapjában a 2008-as év hasonló időszakához képest – az eladások Oroszországban 40 százalékkal csökkentek, ami még az amerikai piacénál (-36,3 százalék) is nagyobb visszaesést jelent. Igaz, Indiában 5,4 százalékkal, Brazíliában pedig 3,3 százalékkal bővült a piac, de Kínában – mely ország tekintetében csak az év első hónapjára vannak adatok – 7,8 százalékos a visszaesés. (CCFA 2009)

raktörök itt is egyre drágább modelleket kínáltak, igyekeztek manipulálni a vevőigényeket, státusszimbólumot csinálva a legkorszerűbb, legnagyobb profitot tartalmazó modellekből.⁹ A könnyű teherautók és a szabadidő-autók szegmensének térnyerése Európában is megfigyelhető, bár az arányok korántsem változtak meg annyira, mint az Atlanti óceán túlsó partján: a hagyományos 3, 4 és 5 ajtós modellek még 2008-ban az eladások több mint 50 százalékát, a szintén hagyományosnak tekinthető kombikkal együtt pedig közel 70 százalékát adták.

További hasonlóság, hogy az iparági vertikumban kifejlesztett pénzügyi szolgáltatások gyakorlatilag több nyereséget generálnak, mint maga az alaptevékenység. Minthogy a bérek nem tartottak lépést az árakkal, a keresletet Európában is mesterségesen föl kellett „tupírozni” könnyen hozzáférhető hitelekkel. Az eladósodás mértéke azonban – az európai fogyasztók hagyományos óvatossága miatt – messze nem vált olyan kezelhetetlen mértékűvé, mint az Egyesült Államokban.

A 3,5 tonnánál könnyebb járművek (személygépkocsik és könnyű teherautók) piaca az EU régebbi tagállamaiban felített, ún. helyettesítő piac, vagyis az autóállomány évek óta stagnál, vagy csak minimális mértékben nő, s a vásárlások zöme a meglévő autók lecserélését jelenti. Ezzel szemben az EU új tagállamai zömében növekvő piacok, ahol a vásárlások számottevő hányada új autó megjelenésével jár az adott háztartásokban. A 2008-as válságot megelőző 5 évben – 2003 és 2007 között – az európai könnyű ($\leq 3,5$ t) járművek piacán az éves eladások 16,6 és 17,8 milliós darabszám között alakultak, nagyon lassú, évi 1-1,5 százalékos növekedést produkálva. A növekmény több mint 40 százaléka az EU új tagállamaiból származott. (IHS Global Insight 2009)

Az európai autóipar méreteire jellemző, hogy a feldolgozóipari munkahelyek több mint egyharmada köthető valamilyen formában hozzá: 2,2 millió (6,5 százalék) közvetlenül, 9,8 millió (28,3 százalék) pedig közvetve (ACEA 2009a). A termelőkapacitások a világ hasonló járműosztályú kapacitásainak 27 százalékát képviselik. Az iparág 2007-ben 71,1 milliárd euró értékben exportált az Unión kívülre, s az EU kereskedelmi többlete 37 milliárd euró volt. A többlet az utóbbi években növekvő tendenciát mutatott, egyrészt az Oroszországba irányuló export felfutása, másrészt az ázsiai import közép-európai kapacitásokkal való részbeni kiváltása okán. Ez utóbbi fejlemények következtében elmondható, hogy az új EU-tagállamok szerepe a termelésben kb. kétszer akkora, mint a fogyasztásban: az EU27-ek termelésének kb. 20, míg autóvásárlásainak kb. 10 százalékát adják. Ami az autóállományukat illeti, itt az arány kb. 15 százalékos (IHS Global Insight 2009 és ACEA 2009a).

A 2008 őszen kirobbant hitelválság Európában is pusztító hatással volt az autópiacra, illetve az autóiparra. A bankközi hitelezésben kialakult hitelszűke és bizalmatlanság légkörében az autóeladások példa nélküli módon megnehezültek, hiszen az utóbbi években az értékesítés nagyjából 60-80 százalékában valamilyen formában (személyi kölcsön, autókölcsön, lízing) szerepet játszott a hitel. A bankok a válság hatására óvatosabbakká váltak, s radikálisan megnőtt a visszautasított hitelek aránya. A kormányok és a konstruktőrök köreiből származó információk szerint, az állami pénzen megmentett bankoknak hiába javult a likviditásuk, mert egyelőre nem hajlandók pénzt pumpálni a reálszférába. Inkább mérlegük javításával vannak elfoglalva, és nem bonyolódnak nagyarányú hitelkihelyezési akciókba (IHS Global Insight 2009).

Az európai autógyártás helyzetét tovább rontja, hogy a válság a nagyobb piacokon egyszerre érezteti a hatását, ami átlagon felül sújtja a nettó exportőr iparágat. A termelés – elsősorban az utolsó két negyedév miatt – már 2008-ban is közel 7 százalékkal csökkent, s az Autókonstruktőrök Európai Egyesülete szerint 2009-ben nem zárható ki egy további 25 százalék körüli visszaesés (ACEA web). A 2008-as válság igen egyenetlen hatással volt az egyes EU-tagországok termelésére: a nagyok közül Spanyol-, Francia- és Olaszországban mérték a legkomolyabb csökkenést, míg Németország és az Egyesült Királyság „megúsza” viszonylag ki-

⁹ 25 évvel ezelőtt egy VW Golf ára 9.900 DEM volt, amit kb. 5 havi átlagbérből meg lehetett vásárolni. Manapság 20 ezer € alatt nem nagyon lehet középkategóriás modellt kapni, ami kb. 10 havi átlagbéreket felel meg. (Rupp 2009)

sebb visszaeséssel. Jelentős a termelés-csökkenés a nagy teljesítményű autókat gyártó Svédországban és Ausztriában.¹⁰ Ezzel szemben, az újabb és modernebb gyártó sorokkal rendelkező új tagországokban – főként Lengyelország és Magyarország kiemelkedő teljesítményének köszönhetően még nőtt is a termelés (1. táblázat a függelékben).

4) Hogyan tompítsuk a válság hatását?

Amikor a krízishelyzetre adandó válaszokat vizsgáljuk, két szintet kell megkülönböztetnünk: a vállalati szintet és a tagállami szintet. A nagy konstruktőrök már 2008 derekán igyekeztek visszafogni a fejlesztéseket, s halasztani az új modellek bemutatását. Egyes, 2009-re tervezett (az egyszerű *faceliftingtől* a teljesen új autómódelld bemutatásáig terjedő) fejlesztéseket meghatározatlan időre szólóan elhalasztottak, vagy akár teljesen el is vetettek. Bár mind ez ideig nem jelentették be nagyobb európai gyártó sor bezárását, a kapacitások jelenlegi alacsony (kb. 65 százalékos) kihasználtsági foka nem tartható sokáig. A 2009-es év végéig akár 10 európai üzem bezárására is sor kerülhet. Erre azért lesz szükség, hogy a termelésben maradó üzemekben el lehessen érni a profitabilitáshoz általában minimálisan szükséges 80 százalékos kapacitás-kihasználtsági szintet (4. ábra a függelékben).

Addig is, míg a végleges bezárásokra sor kerülne, az autós cégek rövidített munkaidővel és a termelés ideiglenes leállításával operálnak. A fejlett társadalombiztosítással rendelkező országokban lehetőség van arra, hogy a heti munkaidő egy részében az alkalmazottak otthon maradjanak, mintha munkanélküliek lennének. A hét azon napjaira, amikor dolgoznak, a cégtől ugyanúgy megkapják a munkabért, mint korábban. Azokra a napokra nézve pedig, amikor otthon maradnak, a társadalombiztosítás munkanélküli segítyt fizet a részükre. Ez a rendszer azokban az országokban is működhet, ahol a társadalombiztosítás még nem ilyen fejlett, amennyiben az akció költségét az állami költségvetésből a válságra való tekintettel ideiglenesen megtérítik. A rendszer előnye, hogy rendkívül rugalmasan képes reagálni a változó piaci keresletre, anélkül hogy akár csak ideiglenesen is meg kelljen válni a tapasztalt szak- és betanított munkásoktól.¹¹

Ami az ideiglenes leállásokat illeti, a nagy európai konstruktőrök a 2008 októberé és 2009 márciusa közötti időszakban több tucat telephelyen iktattak közbe, illetve terveztek rövidebb-hosszabb gyártási szünetet. A leállítás hossza 5 naptól (a Ford kölni vagy a Peugeot vilaverdei üzeme) akár több hónapig is tarthat (pl. a Fiat termeni gyárában 67 napig). A nagy konstruktőrök üzemeiben az átlagos leállást a 2. táblázat mutatja a függelékben.

Az autóeladások világszerte megfigyelhető jelentős visszaesése, és a hitelezés megnehezülése komoly problémákat okoz a beszállítóknál. Ez utóbbiak megszokták, hogy megrendelőik kb. 45 napra fizetnek, és a köztes időt áthidaló hitellel fedezték. A hitelpiacokon kialakult bizalmatlanság légkörében megdrágult, sokak számára pedig lehetetlenné vált eme gyakorlat folytatása. Ily módon nem csak a beszállítók (és alkalmazottaik) kerülhetnek rövidesen és tömegesen pénzügyileg nehéz helyzetbe, de az ő problémáik tovább is gyűrűzhetnek az egész autóipari vertikumon.

A válság előtt, egy átlagos európai tömeggyártó mintegy 800 beszállítóval dolgozott, melyek többsége az autóipari piramis alacsonyabb szintjein elhelyezkedő, másod-, harmad vo-

¹⁰ Svédországban a Volvo és a Saab, Ausztriában a 4x4-es kategória (Chrysler, Jeep és Mercedes terepjárók) összeszerelése dominál. (CCFA 2004)

¹¹ A MAJOSZ elnöke szerint, Magyarországon komoly veszély, hogy ilyen rendszer hiányában a kisebb beszállítók nem lesznek képesek átvészélni a válságot, és kénytelenek lesznek elbocsátani a tapasztalt dolgozóikat, vagy akár kapacitásokat megszüntetni. Amikor azután jön a fellendülés, nem lesznek képesek rugalmas válaszokat adni a gyorsan növekvő piaci igényekre. (Rupp 2009)

nalbeli beszállító, általában közepes vagy kisebb cég volt. Érdekes módon, az újítások jelentős hányada éppen ezektől a korlátozott saját tőkével rendelkező vállalkozásoktól származik. Ily módon, a hitelszűkéből eredő veszélyek (a KKV-k növekvő nehézségei, esetleges csődjei) a konstruktőröket is komolyan érinthetik. A konstruktőrök tehát – saját érdekükben – akcióba léptek, melyek néhány fajtáját az alábbiakban csokorba szedtük:

- * átviszik a szerszámokat egy másik, biztosabb anyagi helyzetben lévő beszállítóhoz;
- * ráveszik az erősebb beszállítókat, hogy vásárolják fel a gyengébbeket;
- * maguk a konstruktőrök vásárolják fel a gyengélkedő beszállítóikat;
- * előre fizetnek, vagy előleget adnak az alkatrészekért;
- * ideiglenesen magasabb árat fizetnek az alkatrészekért;
- * felgyorsítják a kifizetéseket, vagyis nem 45 napra, hanem korábban fizetnek;
- * tanácsokkal és egyéb módon segítik a beszállítókat a költségcsökkentésben, illetve a hatékonyság növelésében;
- * kölcsönökkel sietnek a beszállítók segítségére;
- * megveszik az alapanyagokat helyettük;
- * segítik őket a felszerszámozásban, új szerszámok és berendezések megvételében (Automotive News Europe web).

A felsorolt intézkedések természetesen nem csak a konstruktőrök magatartásában jelent meg, hanem a beszállítói piramis magasabb régióiban tevékenykedő rendszerszállítóknál és másod vonalbeli beszállítóknál is. Volt, ahol speciális csoportot hoztak létre, kizárólag azzal a céllal, hogy feltérképezzék, és nyomon kísérjék a cégnek szállító kisebb vállalkozások pénzügyi helyzetét. És maguk a beszállítók is komoly költségtakarékosságba kezdtek, melynek legfőbb megjelenési formái a gyárbezárások, a szezonális és általában meghatározott időre felvett alkalmazottak elbocsátása, a termelés ideiglenes leállítása és a rövidített munkaidő.

A válság hatásainak kivédésére, tompítására vagy legalább késleltetésére hozott intézkedések ellenére máris több jelentős beszállító került csődbe, vagy a csőd közelébe.¹² Az iparági csődöknek messzemenő hatása lehet az egész vertikumban, és azt sem lehet kizárni, hogy bizonyos felszereltségű járműveket – a gyártásukhoz szükséges alkatrészek hiánya miatt – ideiglenesen nem lehet majd megrendelni.

Mint hogy a pénzügyi és gazdasági válság az átlagosnál sokkal keményebben érinti az autóipart, és ez az iparág igen sok munkahelyet jelent Európában, a kormányok – főként az autóiparban jelentős pozíciókkal rendelkező tagországokban – különböző programokkal siettek az autó „business” segítségére. A programok jellemzően kedvezményes hitelekkel, hitelgaranciákkal, az autó vásárlásához és fenntartásához nyújtott adókedvezményekkel, valamint a roncsautó-beszámítás állami támogatásával operálnak. Az alábbiakban néhány nagyobb gyártókapacitással rendelkező európai ország gyakorlatát részletezzük:

- * Franciaországban 2009 februárjában megegyezés született az autóipar képviselőivel: 6,5 milliárd € részesedési kölcsönrel javítják a konstruktőrök pénzügyi helyzetét, mely utóbbiak további 250 millió €-t kaphatnak 6 százalékos kedvezményes kölcsön formájában az iparági innováció elősegítésére. Az autóipar beszállítói részére 240 millió €-s állami támogatással garancia alapot hoznak létre kölcsöneik fedezetére, s további 1 milliárdos állami garanciavállalásról is szó van. Ezenkívül, 2009. december 31-ig érvényben van egy roncsautóprogram, melynek keretében a kevéssé szennyező (<160gr CO₂/km) új autók vásárlói helyett 1000 €-t az állam fizet, amennyiben a vásárló 10 évnél régebbi személy-,

¹² A 4500 fő munkájáért felelős egyik legnagyobb brit autóalkatrész-beszállító Wagon Automotive 2008 decemberében került az újságok címlapjára. Az egymilliárd euró forgalmú, világszerte 29 gyárban 6 ezer alkalmazottat foglalkoztató Edscha csődjét 2009 februárjában jelentették be. (Finance, Investments N Trading [web] és Automotive News [web])

illetve könnyű teherautóját a roncstelepre viszi (a teherautókra nincs környezetvédelmi előírás) (Lagarde – Woerth 2009).

- * Németországban a legsikeresebb akció a 2009 végéig meghosszabbított roncsautó-program, mely szerint az állam 2.500 euróval segíti azokat, akik 9 évnél régebbi autójukat roncstelepre viszik, és azt új, vagy 12 hónapnál nem régebbi, legalább Euro-4-es környezetvédelmi normával rendelkező autóra cserélik. Ezenkívül, a kormány 500 millió eurós kutatástámogatási programot indított azzal a céllal, hogy haladást lehessen elérni a jelenlegi, fosszilis üzemanyagokra épülő technológiát fölváltó alternatív meghajtás kikísérletezésében. A német kormány az autócégekkel kapcsolatban álló kutatóintézetek (pl. a *Fraunhofer Institut*) támogatásával közvetve a konstruktőröket és az egész autóipar vertikumot segíti (Rupp 2009);
- * Olaszországban is a roncsautó-prémium a legfontosabb piacösztönző eszköz. Tekintettel az olaszoknak a kisautó-gyártásban való hagyományaira és érdekltségére, a CO₂-kibocsátásra vonatkozó előírásokhoz kapcsolt prémiummal igyekeztek a fogyasztókat a kiskategóriájú autók vásárlása felé terelni. A legkésőbb 1999 végén vásárolt Euro-0, 1 vagy 2-es környezetvédelmi normával rendelkező autók leadásakor, az állam támogatást nyújt a 2009 végéig vásárolt, és legkésőbb 2010 első negyedében üzembe helyezett (Euro-4 vagy 5-ös normájú) járművekhez. A támogatás összege személyautóknál 1.500, könnyű teherautóknál (≤3,5 t) 2.500 euró, amennyiben az új jármű megfelel bizonyos károsanyag-kibocsátási limiteknek (<140gr CO₂/km általában, <130gr CO₂/km diesel-hajtásnál, kivéve a könnyű teherautókat, ahol nincs ilyen limit). Bizonyos alternatív (pl. LPG, hidrogén, elektromos, sűrített gáz) hajtású autók szintén támogatást élveznek (ACEA 2008);
- * Az Egyesült Királyságban nincs speciálisan az autóiparra „kihegyezett” intézkedés. A gazdaság élénkítésének legfontosabb eszköze egy kb. 20 milliárd fontos, döntően adókedvezményeket tartalmazó csomag, melynek egyik legjelentősebb tétele, hogy az ÁFA normál kulcsát ideiglenesen (2009 végéig) 17,5-ről 15 százalékosra csökkentik (HM Treasury – web).

Ami az intézkedések eredményességét illeti, némi képet kaphatunk erről, ha megnézzük, hogyan alakultak az új autó értékesítések 2009 első négy hónapjában az európai piacon (5. ábra és 3. táblázat a függelékben). Mint látható, 2009 áprilisában, az európai autópiacon már a 12-ik egymás utáni hónapban mutatott visszaesést az egy évvel korábbi adatokhoz képest. Az egyes országok igen eltérő helyzete ellenére, néhány tény kiemelhető:

- * a visszaesés az EU új tagállamaiban (-26,3 százalék), átlagosan több mint háromnegyedével nagyobb, mint a régi tagállamokban (-14,9 százalék);
- * a súlyosabb a helyzet a balti (-71,5 százalék), a balkáni (-48,9) és a skandináv (-36,8 százalék) országokban, az ibériai félszigeten (-43,3 százalék), valamint a brit és ír szigeteken (-32,6 százalék);
- * ezen kívül, a piac jelentős zsugorodása figyelhető meg Magyarországon (-35,4 százalék), Szlovéniában (-26,4 százalék) és Hollandiában is (-24,7 százalék);
- * viszonylag kedvezőbb a helyzet Svájcban (-14,6 százalék), Belgiumban (-17,3 százalék) és Olaszországban (-16,3 százalék);
- * Közép-Európa néhány országában (Csehországban, Lengyelországban, Szlovákiában) az autópiacon gyakorlatilag stagnál (rendre 1,8 – 1,6 – 0,3 százalékkal nő), vagy csak csekély mértékben zsugorodik (Ausztria: -5,1 százalék);
- * igazán kedvező piaci folyamatokról csak Németországból érkeznek híradások: itt a roncs-prémium hatására mára megszűnt a *Kurzarbeit* (rövidített munkaidő), s az eladások 18,4 százalékkal nőttek (Rupp 2009);

- * a másik jelentős piacon, ahol az állami támogatással fölpumpált roncsprémiumnak jelentős hatása volt, azaz Franciaországban, az európai átlagnál sokkal kisebb mértékű a piaci visszaesés (-4,8 százalék).

Fölmerül a kérdés, az egyes tagországokban bevezetett – részben a nemzeti költségvetések állapotától, részben az autóiipari szektor nemzetgazdasági szerepétől függően, jobban vagy kevésbé bőkezű – állami támogatások vajon nem torzítják-e túlságosan a versenyt. Első pillantásra úgy tűnhet, mintha a kormányok teljesen figyelmen kívül hagyták volna az EU állami támogatások korlátozására vonatkozó előírásait. Ugyanakkor tény, hogy az intézkedések derékhadát képviselő roncsprémiumok és adókönyvitések piac-semlegesesen, minden márkára kiterjedő érvénnyel lettek bevezetve. A statisztikák mindenesetre nem támasztják alá a piaci verseny tisztaságáért aggódók félelmeit:

- * Franciaországban, 2009 első három hónapjában, az autóeladások a személygépkocsik kategóriájában a francia márkák esetében 3,9 százalékkal, a külföldi márkánál pedig 4,0 százalékkal estek vissza. Ugyanezek az adatok a könnyű teherautók szegmensében: -21,3 és -23,1 százalék, a nagyobb teherautóknál pedig -23,5 és -24,8 százalék, vagyis a különbség elhanyagolható (CCFA 2009);
- * Németországban, bár a személyautó-eladások 2009 első négy hónapjában több mint 18 százalékkal (kb. 190 ezer darabbal) nőttek, a termelés 31 százalékkal (641 ezer darabbal) az export pedig 40 százalékkal (624 ezer darabbal) csökkent. Ez azt jelenti, hogy a német autóiipar, az állami támogatások ellenére, nemhogy növelte volna eladásait a hazai piacon, hanem mind volumenben (506 ezerről 490 ezerre), mind pedig piacrészesedését illetően (48 százalék helyett 39 százalék) visszaesést volt kénytelen elkönyvelni (VDA – web).

5) Mi várható hosszabb távon?

Amikor az emberek munkahelye bizonytalanná válik, az első, amiről lemond, hogy nem vesz új autót. Ha ehhez még hozzávesszük, hogy az új autók 60-80 százalékát hitelre vásárolják, akkor érthető, hogy a 2008 őszi kiterjedő pénzügyi és gazdasági válság a gyáriparon belül miért éppen az autóiipar sújtotta a leginkább. Amennyiben a gazdasági és a foglalkoztatási helyzet stabilizálódik, s az emberek látják, hogy a munkahelyük már nincs veszélyben, valószínűleg újra elkezdnek majd vásárolni (Rupp 2009). Kérdés, mikor jön el a stabilizáció, s az vajon együtt jár-e majd a korábbi, válság előtti hitelezési gyakorlathoz való visszatéréssel.

Ma még senki sem tudja megmondani, meddig tart a krízis. Nem zárható ki, hogy hosszú évekig tart majd, hiszen ez nem egy egyszerű túltermelési válság: „*a kapitalizmus most a lényegét veszítette el, a kockázattel mérés képességét*” (Róna 2009). Addig fejlődtek a hitelpiacok, amíg értelmezhetlenné nem váltak. A végén már senki sem tudta felmérni és beazonosítani a kockázatokat. Az egyre nagyobb méretű egységekbe koncentrálódó vállalkozások tevékenységük globális megszervezésében látták a fejlődés egyetlen lehetséges útját. Ehhez túl kellett lépniük a nemzetállami korlátokon, le kellett építeniük az állami szabályozórendszerüket, amit a privatizáció és a dereguláció segítségével értek el. A jelenlegi válság azért olyan súlyos, mert éppen a tőke és a piac önszabályozó működésébe vetett hit veszett el, pontosan az, aminek erejét 30 éve hirdetik a legdivatosabb közgazdasági elméletet valló közgazdászok. A rendszerbe vetett bizalom visszaállítása időigényes folyamat, s ma még az sem világos, sikerül-e nemzetek feletti szabályozórendszert létrehozni, vagy visszasüllyedünk a nemzetállami szabályozások korlátai közé (Róna 2009).

Az Európai Parlamentnek jelentő szakértők is úgy látják, az egy főre jutó GDP lényegi emelkedésére még akár 5-6 évet is kell várni (IHS Global Insight 2009). Ez azt jelenti, hogy az új autók iránti kereslet is csak lassan fog visszaállni a korábbi szintre. Ráadásul, a kormányok világszerte óriási összegeket költenek a bajba jutott bankok és vállalatok megmentésére, vala-

mint a szegényebb rétegek támogatására, ami évek óta nem látott méretű költségvetési deficitet okoz még a legfejlettebb országok többségében is. A deficit növeli az államadósságot, s ez utóbbit egyszer vissza kell fizetni. Az államháztartási egyensúly visszaállítása érdekében a kormányok várhatóan fel fogják emelni az adókat, és igyekeznek „elinflálni” a tartozásukat.¹³ Az elhúzódó válság, és a kezdeti deflációs időszakot felváltó drágulás tovább szűkítheti az új autók iránti keresletet.

Szintén negatívan hathat az újautó-piacokra, hogy a válság nyomán megnő az igény a pénzügyi szabályozórendszer szigorítására. A bankok óvatosabban alkalmazzák majd a származtatott termékeket, s magasabb kockázati prémiumot számítanak föl. Ily módon, az autóhitelvezetés nem csak rövid, de hosszabb távon is megnehezül és megdrágul.

A piac a kínálat oldaláról sem mutat kedvezőbb képet. A konstruktőrök már eddig is igen alacsony profitrátaival dolgoztak, s a válság miatt pénzügyi helyzetük hosszú évekre megnehezül. Egyszerűen nem lesznek abban a helyzetben, hogy olcsóbban adják a gépkocsikat. Bár vannak különbségek az egyes nagyobb autós cégcsoportok helyzetében – országonként is, hiszen a legnagyobb exportőr németek és japánok szenvednek a leginkább, illetve országon belül is, mert míg a GM-megmentése országos üggyé vált, addig a Ford állami hitelgaranciával megúszhatja –, abban nem különböznek, hogy a beszállítói háttérüket alaposan újra kell gondolják. A háttéripár másod- és harmadvonalában várhatóan megsokasodó csődök miatt a beszállítói piramis laposabb lesz, a vertikum kevesebb vállalkozásban fog koncentrálni, és a konstruktőrök kénytelenek lesznek – a fennakadásmentes gyártás biztosítása végett – a nagyobb részegység-gyártóikat vagy magukba olvasztani, vagy anyagilag alaposan megtámogatni.

Végül, nem feledhető, hogy bár az iparág szereplői újabban kénytelenek a kutatás-fejlesztésen is spórolni, ugyanakkor az alternatív hajtás kifejlesztésébe talán még soha nem investáltak annyi pénzt, időt és energiát, mint éppen a mai válságos időszakban. A kísérletezés igen sok szálon fut – üzemanyagcellás és elektromos autó, hibrid-, bio-üzemanyag, vagy éppen sűrített levegő hajtású –, de a megoldás még messze van. Ugyanakkor nem kizárt, hogy miközben egy sor országban komoly állami pénzeket mozgósítanak az iparág jelenlegi hatalmas szervezeteinek a megmentésére, belátható időn belül egy teljesen új alapokon működő vertikum épül fel: változik az autó, és a maitól teljesen különböző iparági struktúra alakul ki. Amennyiben például az elektromos autó lesz a „befutó”, úgy felértékelődhetnek az áramtermelő cégek. A vertikum nemzetgazdasági súlya – mely a gyártó országokban ma a GDP 10-20 százalékát is elérheti – alaposan lecsökkenhet: egy elektromos motor sokkal kevesebb alkatrészből áll, mint egy benzin- vagy dieselmotor. Az iparágnak a mainál sokkal kisebb lesz a munkaerőigénye (Freysenet 2009).

6) Magyarország

A honi személyautó- és autóalkatrész-gyártás alapadatai a következők:

- * cégek száma 360-380;
- * minőségbiztosítási rendszerrel rendelkezik mintegy 300 cég;
- * foglalkoztatottak száma (kb. 100 ezer fő, a magyarországi foglalkoztatottak 2,6 százaléka);
- * éves árbevétel (2650 milliárd forint, a magyar GDP közel 10 százaléka);
- * exporthányad kb. 92 százalék;

¹³ Közvetlenül ugyan nem folyamodhatnak a bankópréshez, de a közvetett módszereket kihasználják. (Guerrien 2009)

* fő piac az Európai Unió (MAJOSZ (2009)).

Ez az iparág a jelenlegi méretekben az 1990-es évek elejétől-közepétől épült ki, amikor néhány óriás beruházás (Suzuki, GM, Audi) alaposan megnövelte az autóipar hazai jelentőségét. További felfutás várható a Kecskeméten a közeljövőben megvalósuló Mercedes-gyártól, ahol kis kategóriás autókat fognak összeszerelni.

A nagyberuházások technológiai szigetekként indultak, s igen kevésbé kötődtek a hazai háttérparhoz. Ennek oka, hogy az autóiparban igen magas minőségi követelményeket támasztanak a beszállítókkal szemben – hatalmas mennyiségeket kell, kifogástalan, homogén minőségben, határidőre leszállítani –, s nagyon nehéz bekerülni abba a körbe, ahonnan ezek az óriáscégek rendelnek. Ugyanakkor, a demonstrációs hatásban, a műszaki és marketing kultúra elterjesztésében jelentős szerepet játszottak és játszanak ma is a betelepült vállalatok.¹⁴

Magyarországra nézve, a válságban rejlő legnagyobb veszély az, hogy akkor éri az iparágat, amikor már kezdenek megerősödni a szektor kis- és középvállalatai, amikor kezdenek kialakulni és számosakká válni a betelepült multikkal való beszállítói kapcsolatok. A pénzügyi ellehetetlenülés komoly veszély, és a magyar költségvetés nincs abban a helyzetben, hogy komoly mentőövet tudna dobni a szektor alultőkésített vállalatainak. Szerencse a szerencsétlenségben, hogy Magyarországon olyan gyártók telepedtek meg, akiknél viszonylag kisebb visszaesést okoz a válság. A nyugat-európai piacon (EU15 + EFTA) 2009 első négy hónapjában átlagosan 15,1 százalékkal esett vissza a személyautó-értékesítés az előző év azonos időszakához képest. Ha egyenként megnézzük a márkákat, azt tapasztaljuk, hogy a Suzuki-eladások mindössze 3,4 százalékkal csökkentek, aminél jobb eredményt csak a Hyundai, a Skoda és a Dacia ért el, illetve valamilyen rejtélyes okból az Alfa Romeo (4. táblázat a függelékben).

A magyarországi telephelyekre nézve szintén előnyös, hogy a Volkswagen csoport (s azon belül az Audi is) viszonylag kisebb piaci visszaeséssel működik, sőt, az általános gyártók (illetve az Audi esetében a prémium márkák) közül messze a legjobban teljesít. Jó hír ez a csoportot évi közel kétmillió motorral ellátó győri üzemnek. A jó hírek közé tartozik az is, hogy az épülő Mercedes-üzemben kisautót fognak gyártani, hiszen ez az autópiaci szegmens áll a leginkább ellent a válságnak, és a középtávú kilátásai is ennek az autóosztálynak a legjobbak.¹⁵

A fentiek fényében talán annyit lehetne még kívánni, hogy a hazai összeszerelésű autókat a magyar piacon is jobban megbecsüljék, s a közbeszerzéseken is jobban szerepeljenek. A válságos időszakban talán még az sem lenne szentségtörés, ha a közéleti személyiségek jó példával állnának elő, és 15-20 milliós autócsodák helyett hazai autókra költenék az adófizetők pénzét.

* * * * *

Referenciák

ACEA (2008): *ACEA Economic Report – Full Year 2008*, European Automobile Manufacturers' Association
http://www.acea.be/images/uploads/files/20090309_ER_0902_2009_I_Q1-4_public_web.pdf (Letöltve: 2009. május 29.)

¹⁴ A Suzuki például egészen a legutóbbi időkgig jelentéktelen, évi pár tízezer darabos megrendelést tudott csak adni a hazai beszállítóknak, vagyis a neki szánt termék semmi esetre sem válhatott rezsiviselővé. Ugyanakkor, a Suzuki-beszállítás révén tanultakat a magyar cégek jól tudták hasznosítani más, külföldi cégeknek történő szállításkor. (Rupp 2009)

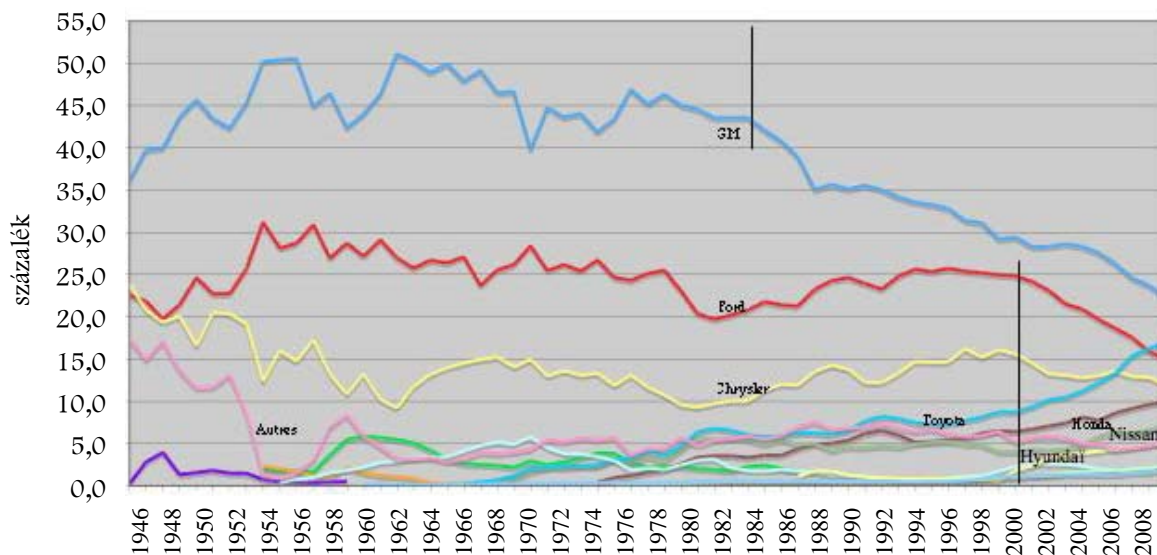
¹⁵ 2009 első negyedében a mini- és kisautók osztálya az európai (EU15 + EFTA) eladások 44,3 százalékát mondhatta a magáénak, ami 6 százalékpontos emelkedés az előző év azonos időszakához képest. (CCFA 2009)

- ACEA (2009a): *EU Economic Report, March 2009*
<http://www.acea.be/index.php/collection/statistics> (Letöltve: 2009. április 30.)
- ACEA (2009b): *New Passenger Car Registrations, European Union and EFTA Countries –*
http://www.acea.be/index.php/news/news_detail/passenger_cars_european_market_down_123_in_april/ (Letöltve: 2009. május 29.)
- ACEA (web): *The Auto Industry in 2008: Recession Strikes*
http://www.acea.be/index.php/news/news_detail/the_auto_industry_in_2008_recession_strikes/ (Letöltve: 2009. május 30.)
- Automotive News (web): *Edscha Files for Insolvency in Germany*
<http://www.autonews.com/article/20090202/COPY01/302029768/1193> (Letöltés: 2009. május 30.)
- Automotive News Europe <http://europe.autonews.com/> (Letöltve: 2009. május 20–31.)
- Bernard, Guerrien (2009): a Paris I Panthéon Sorbonne-i egyetem professzora, a CNRS – MATISSE, Paris I Panthéon Sorbonne kutatójának előadása 2009. április 3-án a budapesti Francia Intézetben
- Boutang, Yann Moulier (2009): *Működőképes-e a kapitalizmus a válság idején?* – a compiègne-i egyetem tanára, a CNRS – MATISSE, Paris I Panthéon Sorbonne egyetem társkutatója, a Multitudes c. folyóirat felelős kiadójának előadása a budapesti Francia Intézetben, 2009. március 13-án tartott konferencián;
- Boyer, Robert – Freyssenmet, Michel (2000): *Les modèles productifs*, Paris, Repères, La Découverte, 2000, 128 p.: <http://freyssenet.com/?q=node/351> (Letöltve: 2009. május 10.)
- Budapest Business Journal (web): *Czech Republic: No Car Scrapping Bonus in This Year*
<http://bbjonline.hu/?col=1001&id=48091> (Letöltve: 2009. május 31.)
- CCFA (2004): *Répertoire mondiale des activités de production et d'assemblage de véhicules automobiles, Édition 2004* – Comité des Constructeurs Français d'Automobile, Paris 2004
- CCFA (2008): *Tableau de bord 2008 automobile, Année 2008, No. 17* Comité des Constructeurs Français d'Automobile: http://www.ccfa.fr/?action=dw2_out&id=2152 (Letöltve: 2009. május 24.)
- CCFA (2009): *Tableau de bord automobile, 1er trimestre 2009*
http://www.ccfa.fr/IMG/pdf/Tableau_de_bord_No18_complet.pdf (Letöltve: 2009. május 26.)
- CNN/MONEY (web): *Delphi files for bankruptcy*, October 8, 2005
http://money.cnn.com/2005/10/08/news/fortune500/delphi_bankrupt/index.htm (Letöltve: 2009. május 18.)
- Finance, Investments in Trading (web): *Wagon Automotive May Go Bankrupt Lay off Job Cut: Fires 4500 Jobs in Danger* – Internet: <http://invest-n-trade.blogspot.com/2008/12/wagon-automotive-may-go-bankrupt-lay.html> (Letöltve: 2009. május 28.)
- FORD (web): *Visteon Basis Allocation-US*: <http://www.ford.com/about-ford/investor-relations/investment-information/visteon-basis-allocations-us> (Letöltve: 2009. május 12.)
- Frappier, André (2009): *Industrie automobile, les origines de la crise*, mardi 12 mai 2009 Presse-toi à gauche – Internet: <http://www.pressegauche.org/spip.php?article3648> (Letöltve: 2009. május 21.)
- Freyssenmet, Michel (2009): *L'économie réelle dans la tourmente – impact de la crise sur l'industrie automobile – seulement un probleme conjoncturel? – le cas des Big Three* – előadás a budapesti Francia Intézetben 2009. április 29-én

- GM (web): *General Motors to complete its separation of Delphi Automotive Systems in a tax-free spin-off*
http://www.gm.com/corporate/investor_information/stock_perf/hist_info/delphi_spinoff/index.jsp (Letöltve: 2009. május 12.)
- Guerrien, Bernard (2009): *Mi rejlik a pénzügyi innováció hátterében?* – a Paris Panthéon Sorbonne-i egyetem professzorának, a CNRS-MATISSE, Paris I Panthéon Sorbonne kutatójának előadása 2009. április 3-án a budapesti Francia Intézetben
- Havas László (2009): *Mi rejlik a pénzügyi innováció hátterében?* – a Calyon-Effas (European Federation of Financial Analysts Societies) munkatársának előadása 2009. április 3-án a budapesti Francia Intézetben
- HM-Treasury (web): *Pre-Budget Report Statement to the House of Commons, Delivered by the Rt Hon Alistair Darling MP, Chancellor of the Exchequer 24 November 2008* –
http://www.hm-treasury.gov.uk/prebud_pbr08_speech.htm (Letöltve: 2009. május 31.)
- IHS Global Insight (2009): *Impacts of the Financial and Economic Crisis on the Automotive Industry*, in: *Impact of the Financial and Economic Crisis on the European Industries, Compilation of Briefing Papers, Policy Department Economic and Scientific Policy, European Parliament* – IP/A/ITRE/RT/2009-04 PE 416.215
- Lagarde, Christine – Woerth, Eric (2009): *Présentation du Projet de Loi de Finances rectificative pour 2009*, Ministre du Budget, des Comptes publics et de la Fonction publique Conseil des Ministres du 4 mars 2009
- MAJOSZ (2009) : *PPT prezentáció a Magyar Járműalkatrészgyártók Országos Szövetségéről* – rendelkezésre bocsátotta Herbert Rupp, a MAJOSZ elnöke
- Pries, Ludger (2004): *The Opel-conflict in October 2004 or: Lessons is the Unintended Consequences of Intentional Action*, in: *La lettre du Gerpisa*, No. 179, novembre 2004:
<http://www.gerpisa.univ-evry.fr/lettre/numeros/179/Lettre179.pdf> (Letöltve: 2009. május 19.)
- Róna Péter (2009): *Feloldódik-e a kapitalizmus a válságban?* – a közgazdászprofesszornak, az ELTE tiszteletbeli tanárának előadása a budapesti Francia Intézetben, 2009. március 13-án tartott konferencián;
- Rupp, Herbert (2009): *Interjú a MAJOSZ (Magyar Járműalkatrész-gyártók Országos Szövetsége) elnökével* 2009. május 5-én
- Salin, Pascal (2009): *La crise économique: trop de marché dans l'économie ou bien pas assez?* A Paris Dauphine Egyetem professzorának – a JB.Say központ igazgatójának előadása 2009. április 20-án a budapesti Francia Intézetben
- The New York Times (web): *Ford to Bail Out Visteon and Take Over 24 Plants*, May 25,
- VDA (web): *Monatszahlen*, Verband der Automobilindustrie
<http://www.vda.de/de/zahlen/monatszahlen/> (Letöltve: 2009. május 31.)
- Wikipedia (web): *Gini coefficient* – Internet: http://en.wikipedia.org/wiki/Gini_coefficient
 (Letöltve: 2009. május 14.)

FÜGGELÉK

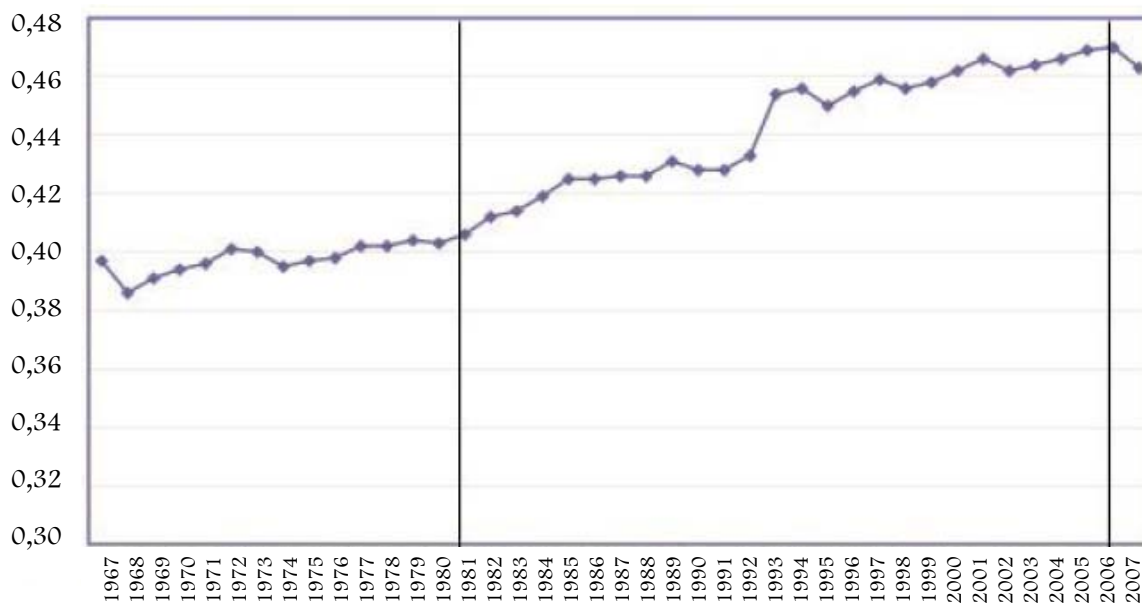
1. ábra
A nagyobb konstruktőrök részesedésének alakulása
az USA könnyűjármű-piacán ($\leq 3,5$ t) 1946 és 2008 között



Megjegyzés: a GM piaci részesedése 1980 óta, a Fordé és a Chrysleré 2000 óta csökken. Ezt jelzik a függőleges vonalak.

Forrás: Freyssenet (2009).

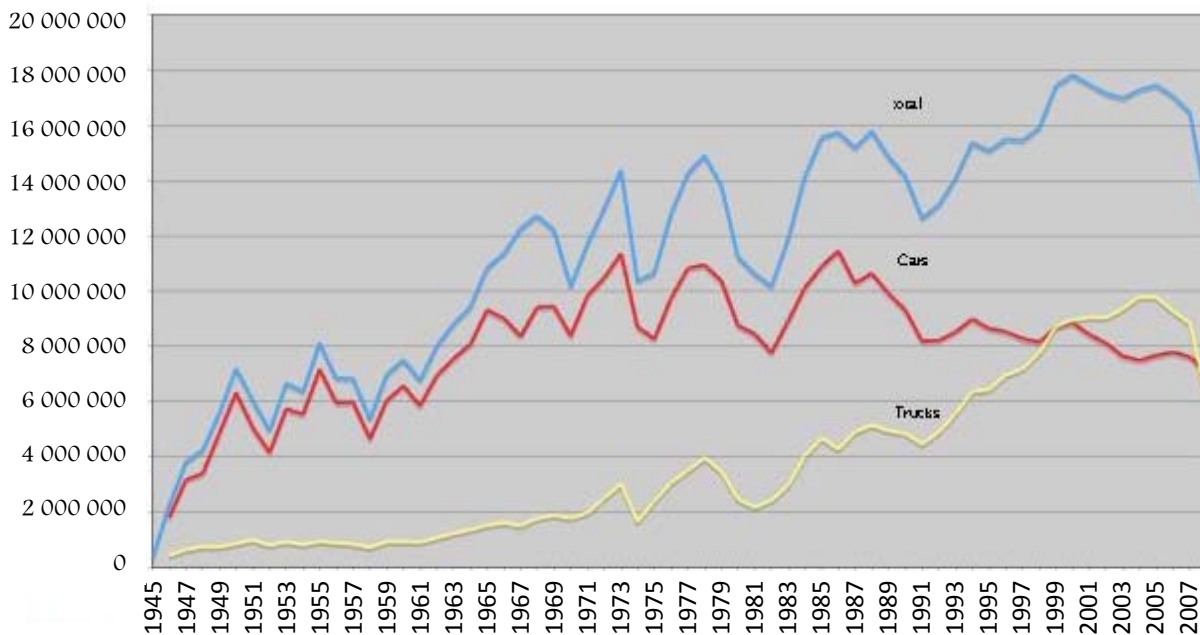
2. ábra
A GINI-index növekedése az Egyesült Államokban



Megjegyzés: A Gini-index számítási módjában 1992-ben bekövetkezett változás azóta automatikusan kb. 2 ponttal emeli az értékeket.

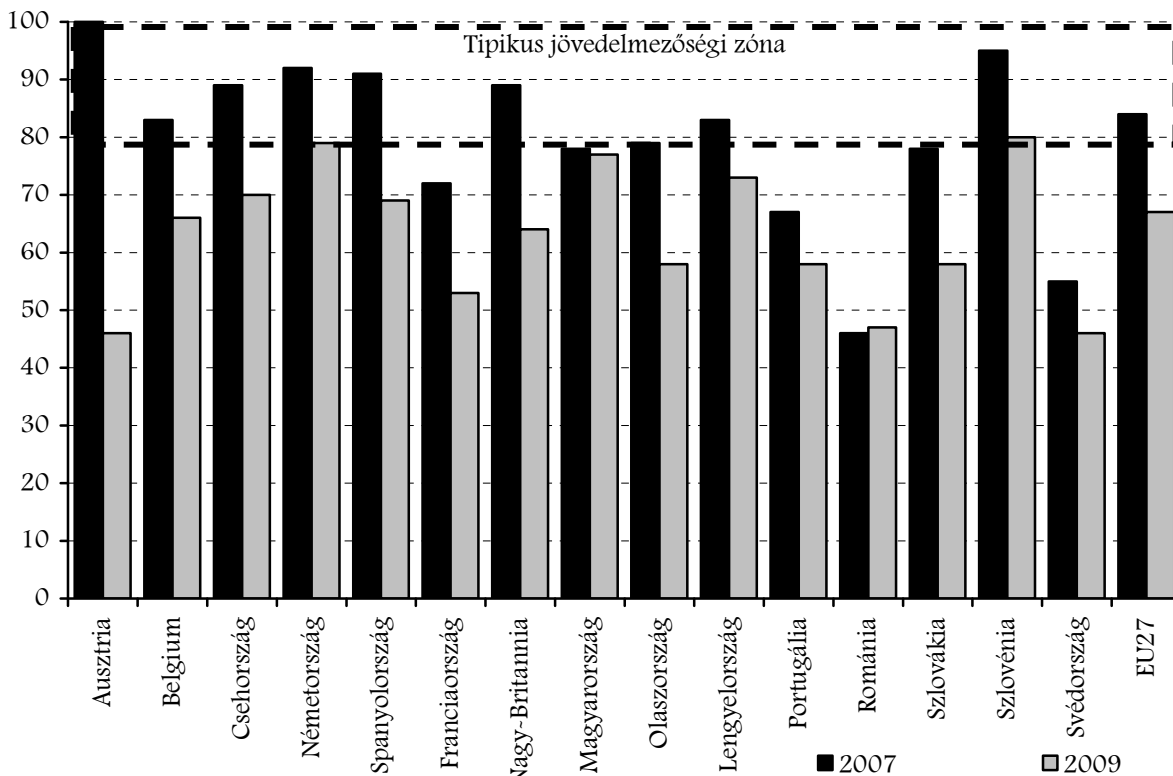
Forrás: Freyssenet (2009) és Wikipedia (web).

3. ábra
Az amerikai autópiacon a könnyű teherautók eladása
2000-tól meghaladja a személygépkocsikét



Forrás: Freyssenet (2009).

4. ábra
A főbb európai autógyártó országok jellemző becsült kapacitáskihasználtsága
2007-ben és 2009-ben



Forrás: IHS Global Insight (2009).

1. táblázat
Személyautó-gyártás az Európai Unió országaiban

	2008-as termelés (db)	Változás 2007-hez képest (%)
EU27	15 942 428	-6,79
EU15	12 839 692	-9,68
Ausztria	125 436	-37,27
Belgium	713 076	-9,70
Finnország	18 000	-25,02
Franciaország	2 144 957	-15,91
Németország	5 526 882	-3,19
Olaszország	659 221	-27,63
Hollandia	59 223	-4,34
Portugália	132 242	-1,35
Spanyolország	1 943 049	-11,51
Svédország	252 287	-20,38
Egyesült Királyság	1 446 619	-5,73
EU új tagállamok	3 102 736	7,46
Csehország	933 312	0,89
Magyarország	342 359	18,88
Lengyelország	840 000	20,86
Románia	231 056	-1,30
Szlovákia	575 776	0,82
Szlovénia	180 233	3,46

Forrás: ACEA (2008).

2. táblázat

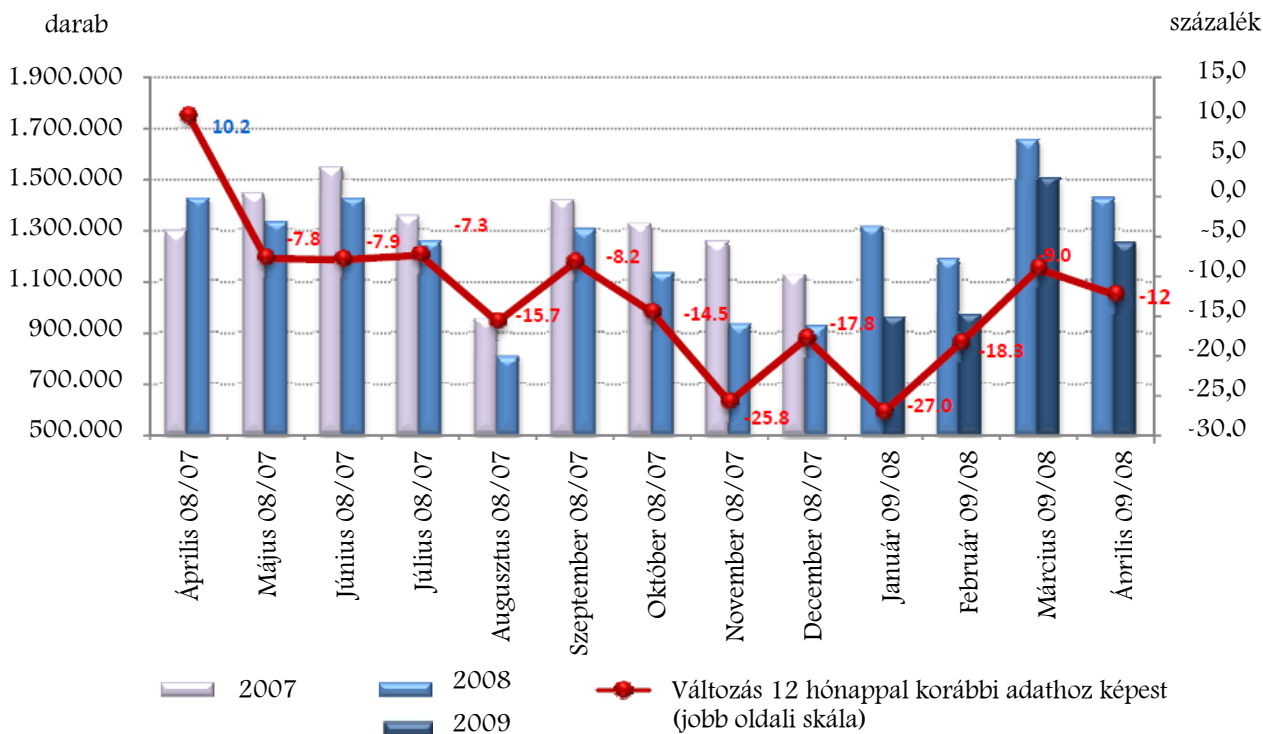
A nagy autógyártócégek európai üzemeiben 2008 utolsó és 2009 első negyedévére tervezett, illetve megvalósított leállások átlagos hossza a 2009. február 10-i állapot szerint

Konstruktőr	Telephelyek országok szerint	Ideiglenesen leállított üzemek száma	Ideiglenes leállítás átlagos hossza
Renault	Spanyolország, Franciaország, Románia, Szlovénia	9	20,8 nap
BMW	Németország, Egyesült Királyság	6	20,7 nap
Daimler	Németország	4	28,5 nap
Fiat	Olaszország, Spanyolország	6	47,7 nap
Ford	Belgium, Németország, Spanyolország, Egyesült Királyság, Svédország	6	16,7 nap
GM	Németország, Spanyolország, Egyesült Királyság, Lengyelország, Svédország	6	30,2 nap
Honda	Egyesült Királyság	1	52,0 nap
Hyundai	Csehország	1	13,0 nap
Nissan	Egyesült Királyság	1	39,0 nap
PSA	Spanyolország, Franciaország	7	32,7 nap
Toyota	Franciaország, Egyesült Királyság	2	26,5 nap
VW	Csehország, Szlovákia, Németország, Spanyolország, Egyesült Királyság, Magyarország, Lengyelország, Portugália	13	17,5 nap

Forrás: IHS Global Insight (2009) alapján saját számítások.

5. ábra

Az új személyautók eladásának alakulása Európában az utolsó 12 hónapban



EU25 = EU Málta és Ciprus adatai nélkül.

Forrás: ACEA (2009b).

3. táblázat
Az új személyautók eladásának alakulása az európai piacon 2009 első négy hónapjában

<i>Országok szerint</i>	Január–április 2009	Január–április 2008	Változás '09/'08 (%)
Ausztria	100 194	105 591	-5,1
Belgium	191 493	231 567	-17,3
Dánia	32 973	55 467	-40,6
Finnország	36 907	61 652	-40,1
Franciaország	689 931	724 679	-4,8
Németország	1 247 716	1 053 874	18,4
Görögország	63 588	107 266	-40,7
Írország	36 997	106 307	-65,2
Olaszország	728 167	870 472	-16,3
Luxemburg	17 965	19 908	-9,8
Hollandia	155 166	206 084	-24,7
Portugália	43 976	73 678	-40,3
Spanyolország	265 210	471 299	-43,7
Svédország	62 186	89 301	-30,4
Egyesült Királyság	613 833	859 017	-28,5
<i>EU15</i>	<i>4 286 302</i>	<i>5 036 162</i>	<i>-14,9</i>
Izland	362	3 944	-90,8
Norvégia	26 745	41 678	-35,8
Svájc	82 106	96 189	-14,6
<i>EFTA</i>	<i>109 213</i>	<i>141 811</i>	<i>-23,0</i>
<i>EU15 és EFTA</i>	<i>4 395 515</i>	<i>5 177 973</i>	<i>-15,1</i>
Bulgária	8 543	15 538	-45,0
Csehország	48 667	47 808	1,8
Észtország	3 521	9 927	-64,5
Magyarország	35 128	54 411	-35,4
Lettország	1 636	8 170	-80,0
Litvánia	2 530	8 845	-71,4
Lengyelország	116 676	114 859	1,6
Románia	40 141	96 971	-58,6
Szlovákia	22 474	22 401	0,3
Szlovénia	19 488	26 529	-26,5
<i>EU-új tagországok</i>	<i>298 804</i>	<i>405 459</i>	<i>-26,3</i>
Európai Unió	4 585 106	5 441 621	-15,7
<i>EU25 és EFTA</i>	<i>4 694 319</i>	<i>5 583 432</i>	<i>-15,9</i>

Megjegyzés: EU25 = EU27 Málta és Ciprus adatai nélkül.

Forrás: ACEA (2009b).

4. táblázat
Új autók értékesítése Nyugat-Európában (EU15 + EFTA) 2009 első négy hónapjában

<i>Márkák szerint</i>	Piacrészesedés (%) január–április		Értékesítés (darab) január–április		Változás (%)
	2009	2008	2009	2008	(2009/2008)
<i>VW-csoport</i>	21,15	19,10	929 631	988 912	-5,99
Volkswagen	11,48	10,20	504 772	528 117	-4,42
Audi	4,68	4,22	205 522	218 356	-5,88
Seat	2,22	2,41	97 725	124 553	-21,54
Skoda	2,75	2,25	120 910	116 327	3,94
Egyéb (Bently, Bugatti, Lamborghini)	0,02	0,03	702	1 559	-54,97
<i>PSA-csoport</i>	12,86	13,21	565 128	684 056	-17,39
Peugeot	6,87	7,26	301 781	376 121	-19,76
Citroën	5,99	5,95	263 347	307 935	-14,48
<i>Ford-csoport</i>	10,55	10,08	463 746	521 932	-11,15
Ford	9,14	8,44	401 757	437 097	-8,09
Volvo	1,41	1,64	61 989	84 835	-26,93
<i>Fiat-csoport</i>	9,32	8,37	409 657	433 269	-5,45
Fiat	7,57	6,88	332 725	355 990	-6,54
Lancia	0,87	0,84	38 291	43 313	-11,59
Alfa Romeo	0,82	0,60	36 232	31 305	15,74
Egyéb (Ferrari, Maserati)	0,05	0,05	2 409	2 661	-9,47
<i>GM-csoport</i>	9,05	9,70	397 756	502 076	-20,78
Opel/Vauxhall	7,59	8,11	333 804	420 083	-20,54
Chevrolet	1,18	1,06	51 763	54 954	-5,81
Saab	0,26	0,48	11 476	24 939	-53,98
GM (USA)	0,02	0,04	713	2 100	-66,05
<i>Renault-csoport</i>	8,07	8,31	354 692	430 519	-17,61
Renault	6,94	7,68	304 837	397 878	-23,38
Dacia	1,13	0,63	49 855	32 641	52,74
<i>Toyota-csoport</i>	5,17	5,34	227 127	276 703	-17,92
Toyota	5,03	5,14	220 942	266 151	-16,99
Lexus	0,14	0,20	6 185	10 552	-41,39
<i>Daimler</i>	4,97	5,59	218 369	289 633	-24,60
Mercedes	4,22	4,89	185 499	253 326	-26,77
Smart	0,75	0,70	32 870	36 307	-9,47
<i>BMW-csoport</i>	4,80	5,64	210 925	291 814	-27,72
BMW	3,92	4,58	172 339	237 034	-27,29
Mini	0,88	1,06	38 586	54 780	-29,56
Hyundai	2,18	1,63	95 671	84 519	13,19
Nissan	2,15	2,53	94 359	130 799	-27,86
Honda	1,91	1,91	83 865	98 728	-15,05
Mazda	1,65	1,76	72 734	90 929	-20,01
Suzuki	1,70	1,49	74 720	77 321	-3,36
Kia	1,40	1,44	61 724	74 727	-17,40
Mitsubishi	0,73	0,90	32 276	46 523	-30,62
<i>Jaguar and Rover</i>	0,64	0,89	28 187	46 132	-38,90
Land Rover	0,41	0,65	18 090	33 771	-46,43
Jaguar and Rover	0,23	0,24	10 097	12 361	-18,32
Chrysler (Chrysler, Dodge, Jeep)	0,37	0,71	16 051	36 743	-56,32
Egyéb	1,34	1,40	58 897	72 638	-18,92
Teljes piac	100,00	100,00	4 395 515	5 177 973	-15,11

Forrás: ACEA (2009b).

FROM CRISIS TO OPPORTUNITY: COMPETITIVENESS, THE CLIMATE AGENDA AND THE FINANCIAL CRISIS

David Ellison

1) Introduction

From Bakunin to Schumpeter and beyond, *creative destruction*, the notion of turning crises into opportunities has a considerable heritage. If, as the saying goes, bad luck comes in three's, then surely we have had our full complement and it is high time to dig our way out. One of the principal strokes of bad luck, the financial and macro-economic crisis dominating this publication's agenda, is certainly foremost in everyone's mind. What originally was little more than a housing market bubble in the United States spiralled into a tornado of worldwide financial contagion. Subprime loans, credit default swaps (CDO's) and the financial derivative markets – generally intended to diffuse, re-distribute and diminish the risk of defaults – have emerged as the seeds sowing mutual financial and ultimately macroeconomic destruction. But in fact three distinct crises concurrently share the stage.

The first of these, the *financial and macroeconomic crisis*, took most of the world entirely by surprise. Though a few Cassandra's repeatedly warned of impending crisis – the most well known, vocal and prescient of these being Nouriel Roubini¹ – most chose to ignore such dire predictions. The severity and duration of the crisis will leave indelible marks on world economic behaviour and its institutional management. The agencies and rules of institutional oversight will require thorough reform, in particular of banking and lending practices.

The second, the *climate crisis*, has been long in coming and will certainly be long in going – that is if countries are even able to successfully pursue rigorous and far-reaching climate mitigation strategies in a combined international effort. The 350ppm atmospheric concentration target proposed by James Hansen and recently amended to 300-325ppm – the level he argues will save the Northern Arctic ice cap from summer melts,² for example, lies well below

¹ See in particular Roubini's, "[The Rising Risk of a Systemic Financial Meltdown: The Twelve Steps to Financial Disaster](#)" (RGE Monitor, Feb. 5th, 2008). In "[The Thinkers who Predicted Early on Many Aspects of this Financial Crisis](#)", Roubini likewise details other influential voices on the impending crisis (RGE Monitor, May 1st, 2009).

² The 350ppm target proposal was first published by Hansen *et al.* in "[Target CO2: Where Should Humanity Aim?](#)" in 2008. The 300-325ppm target was discussed at a 2009 presentation in Copenhagen, Denmark, "[Air Pollutant Climate Forcings within the Big Climate Picture](#)".

the lower bound target of 450-650ppm proposed by the IPCC in its November 2007 4th [Synthesis Report](#). In order to reach either the 350ppm or the IPCC target by the year 2050 (or earlier in Hansen's view), quite radical changes must take place in the relative carbon-intensity of the world's consumption habits.

The third, the recent *energy crisis*, witnessed the cessation of all natural gas transport from Russia across the Ukraine corridor to Central and Eastern Europe, and from there to many of the Western states beyond. A repeat of the 2006 energy crisis in which a similar struggle over natural gas prices erupted between Ukraine and Russia, resulting in a three-day cessation of Russian natural gas shipments from Gazprom through Ukraine, the January 2009 dispute saw a similar drop in shipments over a period of 13 days during what turned out to be the coldest time of the year in 2009. This dispute affected 18 different countries and resulted in temporary plant closures in Hungary and elsewhere, costing millions of dollars in losses to industry. Though the 2009 dispute was resolved with a contract fixing gas prices for a period of 10 years, this has so far not guaranteed a conflict-free supply environment since further disputes have threatened to erupt on several occasions.³ Since 80 per cent of Gazprom's natural gas shipments flow through Ukraine, events of this kind represent a general threat to European energy security.

The point of this article is not to detail the determinants of the financial and macro-economic crisis, but rather, by looking at some of its elements, to do the following: *first*, to propose a strategy for digging our way out of these multiple crises. *Second*, to elaborate some of the lessons learned through the emergence of these crises for future EU and national-level policy strategies and goals. *Third* – through elaborating solutions to these various crises and analyzing the shortcomings of existing policy frameworks – to raise and address in some detail the problem of competitiveness, in particular in the context of the climate policy and financial crisis nexus.

Though many argue the climate crisis in general – and EU climate policy in particular – pose a threat to economic competitiveness, this chapter argues the opposite. The greatest obstacle to competitiveness lies in the shape, structure and targets of EU and national-level policy strategies, *not* their general intent of reducing greenhouse gas (GHG) emissions. In fact, with the appropriate climate mitigation strategies in place, much could be done to raise employment, improve the overall macroeconomic setting and promote competitiveness. Thus something like a *double*⁴ or even a *triple dividend* can potentially be achieved via the strategic targeting of just the right combination of policy instruments.

2) Developing an appropriate strategy

If one accepts the foundations of the problem to be solved as characterized by the three concurrent crises laid out above, then their solution is in a very real sense relatively straightforward. Any strategy should have the following basic components:

- * Reduce longer-term government and household budgetary spending.
- * Reduce fossil fuel dependence (and improve the trade balance).

³ See e.g.: “[EU Leaders Warned About Emerging Major Gas Crisis](#)”, (*Euractiv.com*, June 19th, 2009), “[Experts Say Ukraine, Russia Share Blame for Latest Gas Crisis](#)” (*VOANews*, Jan. 29th, 2009), “[Ukraine Warns of New Crisis on Gas Payments to Russia](#)” (Feb. 19th, 2009) and: “[Russia, Ukraine Resume Talks to Resolve Gas Dispute](#)” (*Bloomberg*, Jan. 8th, 2009).

⁴ See e.g. Begg (2009:2).

- * Raise employment (reduce unemployment), thereby simultaneously targeting rapid demand and multiplier effects, in particular through labour-intensive investment.
- * Reduce greenhouse gas emissions.
- * Promote European industry (innovation and multiplier effects).

The question then becomes which strategies can best achieve the above-named goals? Elsewhere I have observed (together with co-author Attila Húgyecz) that the room for achieving significant greenhouse gas (GHG) emission reductions and for potentially limiting future emissions growth can most readily be found in the building sector broadly conceived.⁵ All buildings – industrial/commercial, public use and residential – in Hungary and elsewhere throughout the world, though particularly in Central and Eastern Europe and other countries of the world that have previously heavily subsidized energy or enjoy comparatively low energy prices, are significant emitters of greenhouse gases. Moreover all buildings, regardless of use, currently have the potential to become *zero emission buildings* (at least in the sense of *on-site* emissions) with the introduction of existing technologies. The elimination of electricity use in buildings, or its substitution with 100% renewable electricity generation, is in important respects both more complicated than the elimination of natural gas use and typically more costly. Finally, this goal could be achieved while simultaneously strengthening the public purse. Because they eliminate the necessity for monthly expenditure on high cost fossil fuels (in particular natural gas, but also heating oil), zero emission buildings create a significant opportunity for balancing public budgets.

Thus a strategy focused on reducing building-related energy use – in particular in the public sector (schools, universities, hospitals, museums, post offices and other government buildings) – has the potential to fulfill at least the first three of the five criteria mentioned above. However, such a strategy is also likely to improve employment and promote European industry. For one, the retro-fitting of buildings with zero or low emission technologies is relatively labour intensive. Moreover, as one of the principal sectors affected by the housing bust – in Hungary, the construction sector has been heavily side-lined by the financial and macro-economic crises – the construction sector would benefit significantly from such a policy.

The relatively labour-intensive feature of building renovations means that a large share of the public expenditure could rapidly trickle down through the economy via the everyday consumption habits of workers, contractors and equipment vendors. In contrast, large-scale and more capital intensive investments are not likely to have such rapid and domestically-targeted multiplier effects. Large-scale capital intensive projects are not only likely to have high capital costs and involve the use of technologies produced beyond the borders of the domestic economy they are also likely to require long-term planning schedules that greatly reduce the effectiveness of promoting rapid public expenditure with its intended multiplier effects.

Finally, a strategy reducing building-related energy use – in particular with respect to natural gas use, but also with respect to electricity consumption – is likely to have a considerable effect on the promotion of European industry. While products in the renewable technology sector are subject to greater and greater levels of international competition, a share of their consumption has an impact on promoting European industry. Investments in renewable technologies broadly conceived (from insulation materials to geothermal heat pumps and solar thermal technologies) that allow European resources to be shifted away from the fossil fuels industry and toward the renewables industry – in particular due to the geographically fixed nature of fossil fuel resources – will have significant added value both in terms of the multiplier effects and in terms of the promotion of European innovation and competitiveness.

A second strategy – entirely compatible with the first – is the introduction of a differentiated *feed-in tariff* system for the promotion of renewable electricity generation. Differentiated feed-in tariff or FIT systems pay differing rates for electricity generation. The German sys-

⁵ See Ellison and Húgyecz (2008a), [An Initial investigation of the EU's 2020 Climate Change Package and its Potential Domestic Impact](#) and (2008b), [Why \(is There\) No Carbon Price on Natural Gas?](#)

tem,⁶ for example, pays a comparatively higher rate for electricity produced from renewable energy sources. From among renewable energy sources, the German system further pays a comparatively high rate for electricity generated from Solar PV systems than for electricity generated with wind power. Wind power rates are further varied based on location. For example higher rates are paid for wind power from low wind regions, while lower rates are paid for high wind regions and in particular for offshore wind power. In addition, rates for renewable electricity are guaranteed for several years (currently for 20 years in most cases) in order to create more certainty about potential returns on investments.

There are several reasons why the introduction of a differentiated feed-in tariff (or FIT) system is advisable in the context of the financial and macroeconomic crisis. For one, FIT systems shift much of the initial investment burden from the State over to private investors – this is a particularly important point for countries where the State is currently the only or one of the few large-scale investors in electricity generation systems. For another, FIT systems encourage both large and small private investors and homeowners to invest in renewable electricity generation systems, thereby greatly increasing the potential range and type of investors as well as the range of potential technologies adopted. This is particularly important for Solar PV installations, since most of these are likely to be small scale residential or commercial projects. Moreover, though some worry about the cost of FIT systems, the European Commission and other authors argue that feed-in tariffs are more efficient at introducing renewable technologies, introduce a wider range of renewable technologies (not just wind power) and are more cost-effective.⁷

Finally, FIT systems remove the uncertainty, potential for collusion, high costs and small number of large-scale participants associated with bidding on systems such as the British or US models that focus on renewable production standards (RPS) and set thresholds or ceilings on the share of renewable energy production contracts. This again has the above-noted impact of increasing the range and number of potential investors and of expanding the potential pool to both large and small investors. From the perspective of the above mentioned criteria, FIT systems, because they equally encourage the proliferation of small scale projects, are again likely to promote more labour intensive investment, to trigger rapid demand and multiplier effects and to shift resources from support for the fossil fuel industry to the promotion of European industry.

While many countries are currently planning significantly large investments into large scale energy sources – in particular nuclear power, but also monumental natural gas pipeline projects (like Nabucco and South Stream) or the construction of large scale natural gas reservoirs and related infrastructure – there are many reasons why these strategies are not optimal, in particular in the context of the current financial crisis. Nuclear power in particular represents a very risky strategy. Though touted as a safe, cheap and relatively risk free technology, very prominent energy specialists think considerable research must still be done to be able to take advantage of this technology and to make it cost effective.⁸ Perhaps most importantly, though the associated nuclear waste issues have been around since the 1970's, these have still not been adequately resolved.⁹ Moreover, just about everyone in Europe (and elsewhere) is now moving strongly in the direction of building nuclear power plants, including Italy, Sweden, Finland, the UK, Germany, Hungary, Poland (and other Central and East European countries), greatly raising both the potential demand for uranium (and driving up its price) and the potential strain on nuclear waste strategies. Some of the money saved from

⁶ For more information on the German system, read about the [Renewable Energy Sources Act](#).

⁷ See e.g. “The Support of Electricity from Renewable Energy Sources”, [SEC\(2008\)57](#) and the precursor to this more recent study [COM\(2005\)627](#). For other references making the same argument, see Lipp (2007) and Meyer (2007). For very brief introductions to the advantages of feed-in systems see Mendonca (2007) and NRP (2008).

⁸ See in particular the 2003 MIT study and 2009 update; [The Future of Nuclear Power](#).

⁹ Though the US long intended to build a nuclear waste storage facility at Yucca Mountain in Nevada, this project was recently rejected (see: “[Obama Rejects Nuclear Waste Site After 20-Year Fight](#)”, *Bloomberg*, Feb. 29th. 2009).

such ventures could also be invested in improving the electrical grid networks across Europe – in particular in order to make them more adaptable to renewable energy use.

Given the strategic dependence of large parts of Europe on Russia for the supply for natural gas, it clearly makes some sense to pursue alternative sources of supply. At the same time, many argue that the money saved from choosing not to engage in such investments could be put to better use – helping to improve energy efficiency and reduce natural gas (and thus also fossil fuel) use, in particular across the broad range of commercial/industrial, public sector and residential buildings.

Under the terms of the current financial crisis, the most meaningful strategy for providing a genuine economic stimulus is one that puts financial resources into the hands of those who are likely to spend it quickly (in order to enhance the multiplier effects of public spending) and to do so in a way that generates value (by reducing the budgetary costs of national and local governments and private individuals through raising energy efficiency). Investing rapidly and on a large scale in building-related energy efficiency is likely to do this by transferring resources (as salaries and wages) to the construction sector and by reducing the costs of energy use – in particular in the public sector.

Green New Deals are growing increasingly popular. Though the US is certainly not the only advocate of such policies – the United Nations, the World Economic Forum and the International Energy Agency have also all spoken out in their favour¹⁰ and the concept of – the US program appears to be the first such program launched in the context of the financial and economic crisis. Under President Barack Obama's the new US administration, the United States has begun to push strongly in the direction of promoting energy efficiency and renewable energy technologies. The second major US stimulus plan,¹¹ the *American Recovery and Reinvestment Act* (ARRA), signed into law on Feb. 17th, 2009, dedicated considerable resources to the promotion of energy efficiency and the adoption/ promotion of renewable technologies. Though this Act dedicates resources to a relatively broad range of stimulus targets (e.g. health, education, R&D, general infrastructure, law enforcement and payments to individuals), by some estimates as much as 67 billion of the 787 billion US dollars to be spent on this program is dedicated to energy efficiency, renewable technologies and infrastructure.¹²

Not all of the expenditures in the US bill fall neatly into the categories outlined by the general criteria set out above. For example, very little of the expenditure included in the bill is likely to contribute to the reduction of future government expenditure. Only the 4.5 billion USD in spending on energy efficiency in federal office buildings and the 6.3 billion USD dedicated to improving energy efficiency in federally-assisted multi-family housing move in this direction. While the 30 billion USD dedicated to updating the power grid may help reduce future costs, it is not immediately obvious what share of the expenditure will immediately help to achieve this goal, nor who the principal beneficiaries of reduced costs will be (e.g. whether the private sector will benefit or reduced costs will be passed on to consumers)? Tax breaks for individual energy efficiency investments and for businesses investing in renewable energy should have relatively near term impacts on employment and reduce household and commercial costs.

In general however, a very large share of the “*stimulus*” expenditures are dedicated to the *social safety net* function of *defraying the costs* of financial and economic crisis rather than to stimulus measures as defined above (a large share of the tax breaks, expenditures on health

¹⁰ The United Nations, for example, launched its Global Green New Deal initiative on Oct. 22nd, 2008 (see: <http://www.unep.org/Documents.Multilingual/Default.asp?DocumentID=548&ArticleID=5957&l=en>). The World Economic Forum issued its proposal: “[Shaping an Opportunity out of Crisis](#)” in January 2009.

¹¹ The first US stimulus package (the *Recovery Rebates and Economic Stimulus for the American People Act*) was passed under the George Bush administration and signed into law on February 13th, 2008.

¹² See e.g.: “[Stimulus Package Only the Beginning: Renewable Energy Makes Strides in the US Political Arena](#)” (*Renewable Energy World*, Mar. 23rd, 2009). On the ARRA and access to the full text of the bill, see: <http://www.opencongress.org/bill/111-h1/show>.

care, direct aid to those affected by the economic crisis and to some extent education) can be viewed in this light. Finally, a large share of the expenditure on infrastructure (roads, bridges and public transit) can be seen as large scale public works geared toward maintaining public infrastructure and eventually (though not rapidly) raising employment, but are not clearly designed to reduce long term public expenditure.

Upcoming revisions of the last Energy bill¹³ signed into law under George Bush will of course further modify, complement and extend the general context of the stimulus package.¹⁴ The likely introduction of a cap-and-trade model like the European Emission Trading Scheme (ETS), presumably further extensions of the renewable energy production and investment tax credits (PTC's and ITC's) and a strengthening of either Renewable Production Standards (RPS), the introduction of a federal feed-in tariff (FIT) program or both, will likewise have significant impacts on incentives to invest in renewable technologies and greater energy efficiency.

European stimulus strategies are at once both far more fragmented in scope and substance and occasionally far more heavily targeted toward long term goals with relatively limited impact on reducing future public expenditure. For one, the multiplication of levels of governance generates considerable confusion over what the appropriate level for EU and national level strategies really is. For another, the difficulties of achieving consensus at the EU level, in particular under a *unanimity* requirement to support the extraordinary measures that an EU-level *stimulus package* addressing the financial and economic crisis would necessitate, render EU-level action almost impossible to achieve and greatly diminish singleness of purpose. Finally, the periodicity of the EU policy-making framework – e.g. the Framework Perspective context for EU structural and cohesion funds divides the dedication of resources into 7-year spending periods – lends a very high degree of rigidity and inflexibility in the structure and targets for public appropriations.

European economic recovery spending exhibits the impact of all the above-mentioned obstacles. For one, due to the inability of EU member states to agree on a more comprehensive and thorough stimulus program at the EU level, most stimulus packages – where member states are able to introduce them – are being put together at the national level. While this may make it possible for countries to tailor their programs to specific domestic needs, it clearly weakens solidarity at the EU level in the context of crisis intervention and raises important questions about the EU commitment to cohesion. The periodicity of EU programming likewise clearly influenced the magnitude of EU spending on the crisis, since monies for the European Economic Recovery (EER) package were taken from unspent Common Agricultural Policy resources. Had more resources been available, or had the European Council been in a position to dedicate new, additional resources, the EU level spending package could have been larger and potentially more redistributive.

The 5 billion Euro *Community contribution* to the EER package decided at the March 2009 Summit of the European Council pales in comparison to the sums dedicated at the Federal level to the US economy. While much more will be spent at the national level in individual Member states – a grand total of some 400 billion Euros in spending has been promised¹⁵ – this should be enough to suggest that Community-level crisis intervention strategies remain significantly underdeveloped. Moreover, the cohesion or redistributive element in this spending package is for the most part non-existent. Member states have finalized or are putting together stimulus packages geared toward kick-starting their own national-level economies. But the less developed EU Member states – in particular the Central and East European economies – are far less prepared to engage in such spending. The Hungarian government, in

¹³ The Energy Independence and Security Act of 2007 was signed into law by former President George Bush on Dec. 19th, 2007. For a detailed description of this Act, see the CRS Report: “Energy Independence and Security Act of 2007: A Summary of Major Provisions” (<http://energy.senate.gov/public/files/RL342941.pdf>).

¹⁴ At this writing, the American Clean Energy and Security Act of 2009 (ACES) is still being debated in the US Congress.

¹⁵ See e.g. the [Presidency Conclusions, Brussels, 19/20 March 2009](#).

particular, has so far failed to pass a stimulus package and has little or no room to do so under current budgetary constraints.

In addition to the 5 billion Euro *community contribution*, the European Commission of Regional Policy (DG Regio) – under the exceptionally restrictive budgetary constraints created by the 7-year programming period and more general limitations on the EU budget – has been hard at work re-directing and restructuring resource allocation. Though announced with some fanfare in Mar. 2009, EU Cohesion policy support to ensure the flourishing of the “green economy”, economic growth and long-term,¹⁶ the 105 billion Euros dedicated to EU environmental spending does not in fact represent a change in the overall magnitude of EU Cohesion and environmental spending for the 2007-2013 period.

A few real and proposed changes to EU Cohesion policy will have a near term impact.¹⁷ For one, the decision to allow advance distributions on a comparatively small scale, potentially resulting in a 6.25 billion Euro increase in expenditure across the EU27 in 2009 should have a near term impact. However, this does not represent a “change” in actual spending or spending targets and will not of itself “green” the economy any more than already planned. A second change was the extension of access to remaining funds from the 2000-2006 framework perspective. A third currently debated proposal (and scheduled for a vote in the European Parliament on Apr. 7th, 2009) could shift more regional development funding to energy-efficiency and renewable energy investments in housing.¹⁸ This decision would affect regional development spending in the EU15 Old Member states, since currently only the EU12 New Member states are able to take advantage of this policy tool.

Looking at how well the EU level strategies fit the criteria set out above, one must acknowledge in particular that the *Community contribution* of 5 billion Euros is dedicated primarily to large-scale projects, few of which will have any immediate or near-term impact on employment and consumption. For one, the Nabucco project, for which Hungary and other states have aggressively sought funding, are very long term projects that still require several years’ worth of planning. Moreover, much of the spending as well as many of the jobs created are likely to benefit regions other than Hungary or even Europe, at least in the near term. Nor does the project help in any way to reduce regular government spending. Thus, while this project could potentially help improve Hungarian and European energy security, it does not seem well-suited to responding to the immediate problem at hand, that is either Hungarian or European economic recovery.

For another, the dedication of fully 1/5th of the Community contribution to financing carbon capture and storage projects – projects that were originally to be financed out of the auctioning of carbon allowances under the European Emission Trading Scheme (ETS) – though likely to directly benefit European domestic economies, is otherwise subject to the same criticisms. Finally, the gas and electricity grid interconnections to be financed from the *Community contribution* raise similar questions. Though these projects can presumably be initiated more rapidly than Nabucco, thus potentially having a more immediate impact on employment and aggregate demand, they do not reduce regular government spending.

In terms of the criteria set out at the beginning of this paper, the decision to allow the Old Member states to shift more regional development spending to energy efficiency and renewable energy investments will most likely have a positive impact on *Western* European economic recovery. These expenditures, to the extent suitable projects are found, should have a positive and potentially near-term impact on employment, aggregate demand, perhaps on reducing government expenditure and certainly on reducing fossil fuel dependence and GHG

¹⁶ See e.g. the press release from the European Commission: “[Cohesion Policy backs “green economy” for growth and long term jobs](#)” (Mar. 9th, 2009).

¹⁷ See the European Commission web pages for details on these policy changes: http://ec.europa.eu/regional_policy/funds/recovery/.

¹⁸ See e.g. the press release from the European Parliament: “Regional Development Funding for Energy Efficiency Investment in Housing” (Mar. 9th, 2009).

emissions. Moreover, due to heavy export dependence, Central and East European recovery is heavily dependent upon economic recovery in the Old Europe.

However, the potential magnitude of such EU expenditure is likely to be small. In the long run, Central and East European countries have far more to gain from the national level fiscal stimulus packages introduced in some of the Old Member states than from EU regional development spending. On the other hand, considerable benefits could be achieved by raising expenditure of this kind in Central and Eastern Europe. This is true for at least two very important reasons: on the one hand the brunt of the financial and economic crisis is most likely to strike in these countries and, on the other hand, Central and East European building-related energy use is dramatically less energy efficient than Western building-related energy use.

The fanfare concerning EU spending on environmental projects and the promotion of green jobs, economic growth and employment ultimately disguises the fact that the 105 billion Euros do not represent new *additional* European economic recovery plan resources. Given the very large role played by “*expectations*” in economic planning and decision-making, it is not clear such spending will have an additional stimulatory impact. More importantly perhaps from the perspective of this paper, the vast majority of EU Cohesion policy expenditure is destined for projects that will have no immediate impact on raising overall energy efficiency and thus on reducing future government expenditure, though it is true many of these projects will have valuable employment and thus some multiplier effects.

In this context, Hungarian and most of the Central and East European Regional Policy for the 2007-2013 Framework Perspective is designed for other purposes. The types of expenditures that will occur in these countries – though generally designed with the intent of building stronger, more competitive and more dynamically innovative economies – are not *stimulus* packages in the sense genuinely intended by the word. Thus all the expenditure on things we typically associate with an *economic development policy* designed to promote the goals of competitiveness – such as human capital, R&D and infrastructure – may have significantly less impact on the currently quite urgent goal of kick-starting the economy.

3) Some lessons learned?

Though drawing lessons from the still very brief period of experience from policy-making in the crisis is certainly premature, a few basic problems with the EU policy framework and its ability to respond to crises should nonetheless be highlighted. The first and perhaps the most central problem in the EU framework is its quite limited ability to move beyond the very rigid structure of the 7-year framework perspective. The rapid mobilization of EU monies – even under the quite severe circumstances of the financial and macroeconomic crisis, has proven exceedingly difficult. The EU is not a federal system with related powers to tax and spend in times of need. This makes it very difficult for the EU, as a political unit, to act decisively in urgent times.

Moreover, at the domestic level – in particular in Hungary and many other the Central and East European countries – the potential room for putting together a sizeable stimulus program is quite limited. Current account imbalances in Hungary, for example, greatly limited the potential of the outgoing Gyurcsány Ferenc MSZP government and continue to limit the ability of the Bajnai Gordon government to engage in additional fiscal expenditure. Caught between and rock and hard place, the Hungarian government is neither able to lower interest rates – the decision to do this in November 2008 led to a rapidly deteriorating Forint – and it is likewise exceedingly difficult to fund additional fiscal stimulus expenditures given currently high budget deficits.

Substantial improvements both in the current situation as well as in Hungary's and much of Central and Eastern Europe's long-term competitiveness could however be made with the timely introduction of a well-crafted stimulus plan. Key potential components of such a program are those outlined above. In particular, a focus on reducing long-term government budgetary expenditure, reducing fossil fuel dependence and raising employment and with a particular focus on targeting more labour-intensive types of investment that can effectively produce rapid demand and multiplier effects.

A program geared toward radical improvements in energy efficiency – and in particular natural gas use – in Hungary, along with the introduction of a differentiated FIT to encourage the rapid adoption of renewable technologies could achieve most or even all of these goals. Moreover, such a strategy would have the added benefits of greatly reducing greenhouse gas emissions, improving the trade balance and ultimately promoting European industry.

* * * * *

References

- Begg, Iain (2009): "[EU Expenditure to Support Transitions to a Low Carbon Economy](#)", EU Consent EU Budget Working Paper No. 9, May.
- ECOFYS (2005): "[Cost Effective Climate Protection in the EU Building Stock of the New EU Member States: Beyond the EU Energy Performance of Buildings Directive](#)", ECOFYS: Cologne.
- Ellison, David and Attila Húgyecz (2008a): "[An Initial Investigation of the EU's 2020 Climate Change Package and Its Potential Domestic Impact](#)", Working Paper No. 186, Institute for World Economics, Hungarian Academy of Sciences, Budapest.
- Ellison, David L. and Attila Húgyecz (2008b): "[Why \(is there\) No Carbon Price on Natural Gas?](#)" prepared for the Workshop on "Energy: A Cross-Cutting Influence on EU Widening and Deepening", CEPS, Brussels, November 12th.
- Lipp, Judith (2007): "[Lessons for Effective Renewable Electricity Policy from Denmark, Germany and the United Kingdom](#)", *Energy Policy* 35(11): 5481–5495.
- Mendonca, Miguel (2007): "[FIT for Purpose: 21st Century Policy](#)", *Renewable Energy Focus* (July/August).
- Meyer, Niels I. (2007): "[Learning from Wind Energy Policy in the EU: Lessons from Denmark, Sweden and Spain](#)", *European Environment* 17(5): 347–362.
- NRP (2008): "[Minnesota Feed-in Tariff Could Lower Cost, Boost Renewables and Expand Local Ownership](#)", The New Rules Project, Policy Brief, January.

A VÁLSÁG HATÁSA A KÖRNYEZETVÉDELMI SEKTORRA

Szalavetz Andrea

A kétezres években számos EU-keretprogramból finanszírozott kutatás,¹ ágazati tanulmány (pl. Ernst & Young 2006), előrejelzés² stb. dokumentálta a környezetvédelmi szektor és a környezetvédelmi innovációk (ökoinnovációk) hozzáadottérték-láncon belüli jelentőségének növekedését, e tudásigényes „iparág” húzóágazattá válását.

A „környezetvédelmi ipar” (környezetvédelmi szektor) kifejezés minden olyan tevékenységet (termékgyártást és szolgáltatásnyújtást) magában foglal, amelyek a környezetkárosító hatás mérését, e hatás mérséklését, kialakulásának megakadályozását vagy a már létrejött károsodások javítását, e tendenciák visszafordítását mozdítják elő. Ide tartozik továbbá az olyan termékek előállítása/szolgáltatások nyújtása (beleértve a termelési rendszer megújítását is), amelyek a szűkösen rendelkezésre álló nyersanyagoknak/energiahordozóknak a korábbinál takarékosabb felhasználását segítik elő.

A környezetvédelmi technológiák, környezetvédelmi innovációk a nanotechnológiához, vagy az információtechnológiához hasonlóan „mindenütt jelenlevő” technológiák, az összes gazdasági ág és az összes feldolgozóipari ágazat tevékenységét érintik; a gazdaság számos szegmensébe behatolnak: épp ezért ez a sokszínű³ (erősen diverzifikált) szektor nehezen mérhető, nehezen körülhatárolható.⁴

¹ Ehelyütt csak néhány példát említünk, olyan projekteket, amelyek keretében született tanulmányokra e tanulmány elkészítésekor a szerző is támaszkodott. FP6 ECODRIVE (www.eco-innovation.eu); MEI (measuring eco-innovation – www.merit.unu.edu/mei). A környezetvédelmi szektort érintő gazdasági és innovációs, vagyis társadalomtudományi kutatásokon túlmenően, az EU-keretprogramok zöme természetesen magát a szektort, illetve a szektort és annak piacát érintő természettudományi K+F-et támogatja, vagyis az EU kutatásfinanszírozási, és a hálózatosodást támogató programjai a technológiai piac fontos tényezőjét képezik.

² Gondoljunk egyebek mellett az OECD rendszeres Environmental Outlook-jaira (a legutóbbi: OECD 2008)

³ A szektor egyes elemeit részletesen ismerteti Ernst & Young (2006) tanulmánya (pp. 16–17.).

⁴ A „fenntarthatóság” érdekében bevezetett innovációk egyik fő hajtóereje például a költségcsökkentés, vagyis nem közvetlenül környezetvédelmi céllal, vagy a szabályozóknak való megfelelés érdekében vezetnek be új technológiákat, hanem a nyersanyagokkal, energiahordozókkal történő takarékoskodás érdekében, ami – „kedvező mellékhatásként” a környezet állapotát is befolyásolja.

Számos kedvező környezeti hatású termék (amelyet akár úgy tekinthetnénk, hogy jelentős környezetvédelmi innováció gyümölcseként került piacra) nem a par excellence környezetvédelmi ipar terméke, hanem fogyasztási/termelési célú meglévő termékek alternatívája, vagyis a termék/szolgáltatás, mint kiindulópont nem megfelelő a szektor behatárolásához. (Gondoljunk a digitális fényképezőgépre, ami a filmelőhívás környezetszennyező hatásait küszöbölte ki, a papírképek helyett a digitális képek anyagtakarékossági hatásáról nem is beszélve. Gondoljunk a műanyag ablakok energiatakarékossági hatására – a lista végtelen hosszan folytatható.)

A mérési módszertan fejlesztése érdekében az utóbbi években komoly kutatásokat végeztek (MEI Final Report www.merit.unu.edu/mei; Reid–Miedzinski 2008; Arundel–Kemp 2009). A környezetvédelmi szektor terjedelmének és innovativitásának mérését elősegítő számos javasolt mutató közül álljon itt néhány:

- * az ipar környezetvédelmi célú K+F-kiadásai;
- * a „zöld adók” aránya a költségvetés összes bevételein, vagy a GDP-n belül;
- * környezetvédelmi célú K+F-kiadások aránya az összes kormányzati K+F-ráfordításon belül;
- * az összes környezetvédelmi célú kormányzati ráfordítás GDP-aránya;
- * a környezetvédelmi közösségi finanszírozású programok száma és e programok keretösszegeinek összértéke;
- * a környezetvédelmi szektor új vállalkozásai az összes környezetvédelmi vállalkozás arányában;
- * a környezetvédelmi szektor bevételeinek alakulása;
- * az öko-innovációkat végrehajtó vállalatok számára forrásokat biztosító „zöld alapok” száma és az általuk kezelt összeg nagysága;
- * a környezetvédelmi szektorba irányuló kockázati tőkebefektetések mutatói;
- * a környezetvédelmi szabadalmak száma;
- * a környezetvédelmi innovációkat generáló és bevezető cégek aránya az összes cégen belül stb.

Ezeknek a mutatóknak egy részét már néhány ország statisztikai hivatalai, illetve nemzetközi szervezetek elemző központjai (Eurostat; OECD; EIS: Európai Innovációs Eredménytáblázat stb.) gyűjtik, más részükkel a közösségi innovációs felméréseket (CIS) a közeljövőben ki fogják bővíteni.

A következő fejezetben a rendelkezésre álló adatok alapján bizonyítani igyekszünk, hogy a környezetvédelmi ipar innovatív, tudásigényes, gyorsan növekvő szektor. Ezt követően elemezzük a válságnak erre az iparágra gyakorolt hatását, végül arra a kérdésre keresünk választ, hogy változtak-e az iparág perspektívái a válság következményeként, tekinthetjük-e (a fejlett országokban) továbbra is húzóágazatnak, netán kitörési pontnak ezt a szektort. Arra is kitérünk, hogy milyen tanulságokat fogalmazhatunk meg a magyar gazdasági aktorok és a gazdaságpolitikai döntéshozók számára.

1) A szektor mérete és jellemzői néhány mutató tükrében

Az Eurostat adatai szerint (Roewer 2008), 2004-ben az ipar környezetvédelmi kiadásai 45,6 milliárd eurót, az EU25 ipari hozzáadott értékének 2,4 százalékát tették ki (ez az arány 2001-ben még 2,8 százalék volt: 51,7 milliárd euró). A teljes GDP százalékában mérve, az ipar környezetvédelmi kiadásai a GDP 0,4 százalékát (2001-ben 0,5 százalékát) tették ki.

Szemben a kiadások EU-szintű csökkenésével (a 2001-es csúcsertékhez viszonyítva), Magyarországon a kiadások abszolút értéke 2001 óta (311 millió euró) folyamatosan nőtt: 2004-ben ez az érték 522 millió euró, 2005-ben 565 millió euró.

Ami a zöld adók GDP-arányát illeti – ezek döntő része (2004-ben az EU15 szintjén 76 százaléka) az energiára kivetett adó –, az EU27 szintjén a 2005-ös átlagos érték 2,6 százalék volt

(Bleischwitz 2009, p. 55.). Részletes adatokkal 2004-re vonatkozólag rendelkezünk, az EU15 mintáján.⁵

1. táblázat
A zöld adók aránya az összes költségvetési bevételből, illetve GDP-arányuk
(százalék)

	Összes bevételen belül	GDP arányában
Franciaország	4,9	2,1
Belgium	5,3	2,4
Svédország	5,7	2,9
Spanyolország	5,8	2,0
Portugália	n.a.	n.a.
Ausztria	6,2	2,7
Németország	6,5	2,5
Olaszország	6,9	2,8
Görögország	6,8	2,4
UK	7,3	2,6
Finnország	7,4	3,3
Írország	8,1	2,5
Dánia	9,8	4,8
Hollandia	10,3	3,9
Luxemburg	8,2	3,3

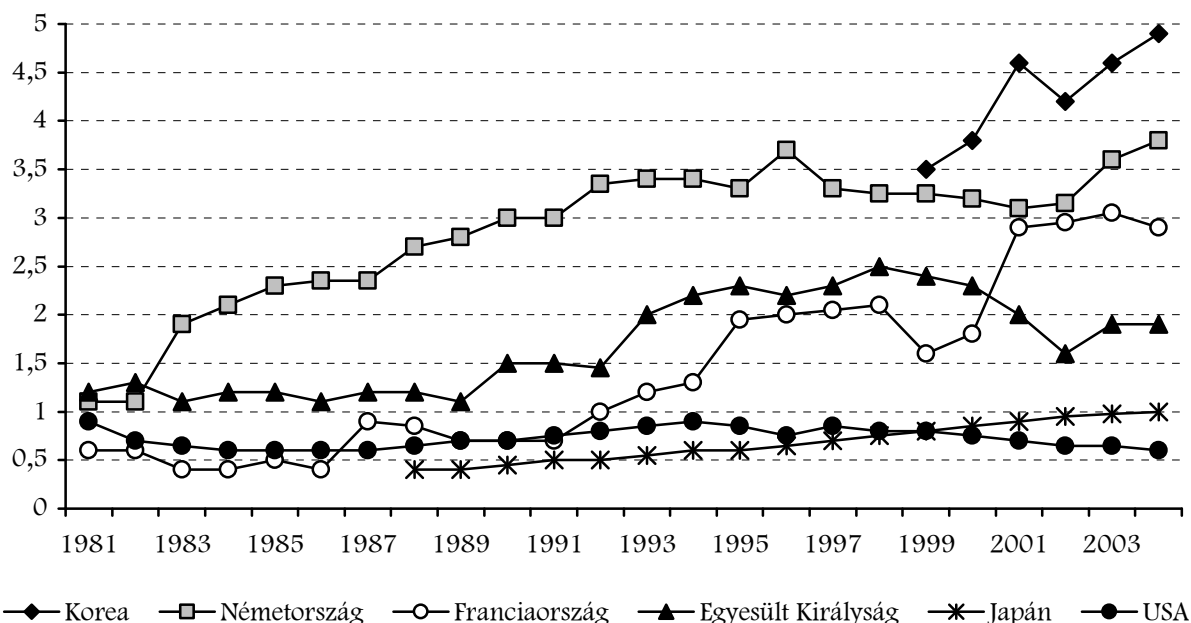
Forrás: www.taxpolicycenter.org (What green taxes do European countries impose?).

A környezetvédelmi célú kormányzati finanszírozású K+F-kiadások arányának alakulását (az összes kormányzati K+F-ráfordításon belül) az OECD (2008) adatai alapján szemléltetem. Az ábrán jól látszik a szaporodó környezetvédelmi EU direktívák „terelő hatása”, valamint a legfejlettebb országok körébe került Korea erőfeszítései ezen a téren. A viszonylag alacsony és stagnáló, esetleg enyhén mérséklődő amerikai adatok ugyanakkor ezen az ábrán elhamarkodott következtetésekre adnak alkalmat. Ne felejtsük el, hogy mind az amerikai GDP, mind a költségvetésből finanszírozott K+F-kiadások abszolút értéke rendkívül gyorsan növekedett ebben az időszakban, vagyis a stagnáló, csökkenő részarány növekvő abszolút értéket takar.⁶ Az adatok értékelésekor figyelembe kell vennünk azt is, hogy mind az Egyesült Államokban, mind Japánban a kormányzati szektor K+F-beruházásai jóval kisebb jelentőségűek, mind a magánszektor erőfeszítéseéhez, mind az európai kormányzati szerepvállaláshoz viszonyítva.

⁵ A dinamikára vonatkozólag egyetlen konkrét példa: Spanyolországban 1995 és 2006 között megduplázódott a zöld adóbevételek értéke 9483 millió euróról, 18298 millióra nőtt az adóbevétel. (Forrás: INE / Instituto Nacional de Estadística/, www.ine.es)

⁶ A National Science Fund statisztikai adatai alapján (www.nsf.gov) 1995-ben 1888 millió dollárt, 2000-ben 1999 millió dollárt, 2005-ben 2245 millió dollárt szánt az Egyesült Államok szövetségi kormánya környezetvédelmi kutatásokra (és természetmegővásra).

1. ábra
A környezetvédelmi célú K+F-kiadások aránya
az összes kormányzati K+F-ráfordításon belül 1981–2005



Forrás: OECD 2008, p. 59.

A környezetvédelmi szabadalmak száma folyamatosan és gyors ütemben növekszik. Az OECD (2008) az ún. hármasszabadalmi családok (triadic patent families), vagyis a mindhárom nagy szabadalmi hivatalnál (EPO, USPTO, JPO) bejegyzett környezetvédelmi szabadalmak számának alakulását mutatja be. Eszerint az adott évben bejegyzett összes környezetvédelmi szabadalom száma az 1980-as 24 ezres értékről 1985-re 42 ezerre (42 567), 1990-re hatvanezerre (60 715) nőtt. 2000-ben ez az érték már 110 358 volt, míg a legutolsó, 2002-es adat 109 683 (OECD 2008, p. 60.).

Ami a környezetvédelmi ipar teljesítménymutatóit illeti, az USA-ban mind az árbevétel, mind a foglalkoztatás gyors ütemben nőtt 1995 és 2007 között. Az árbevétel 189,2 milliárd dollárról (1995) 295,1 milliárd dollárra (2007), a foglalkoztatás 1,376 millió főről 1,718 millióra nőtt (Statistical Abstract of the United States).

Az EU 25 esetében, a szektorban foglalkoztatottak száma 3,385 millió fő volt 2004-ben, vagyis az összes foglalkoztatott 1,7 százalékát ebben a szektorban alkalmazták. Az árbevétel 2004-ben 227 milliárd eurót tett ki,⁷ az EU25 GDP-jének 2,2 százalékát. Összehasonlításképpen, az EUKLEMS adatbázist felhasználva megvizsgáltam az egyes kétszámjegyű iparágak GDP-arányát 2004-ben, az EU 25 szintjén. Ennek alapján azt állíthatjuk, hogy a környezetvédelmi szektor hozzáadott érték-aránya meghaladja az élelmiszeriparét (NACE 15: 1,88 százalék), a textiliparét (NACE 17: 0,44 százalék), és nagyjából megfelel a gépberendezés gyártásának (NACE 29: 2,01 százalék) részarányának.

Ez a kiemelkedően magas részarány arra vezethető vissza, hogy a szektor rendkívül összetett. Tömeges rutintevékenységeket is ide sorolnak, mint a közterületek takarítása, parkok locsolása, de ide tartozik az ezekhez szükséges járművek berendezések gyártása is. A szektor magában foglalja a hulladékgazdálkodást, a szennyvíz és levegő tisztítását túlmenően, az összes mérési feladatot (és az ezekhez szükséges berendezések gyártását), sőt a környezetvédelmi közigazgatást is (beleértve a zöld adók kivetésével, adminisztrációjával és az ellenőrzés-

⁷ A tíz új tagállam ennek az összegnek mindössze 5,7 százalékát adja (Ernst & Young 2006, p. 25.)

sel foglalkozó hatóságokat is), továbbá a környezetvédelmi célú kutatás-fejlesztési tevékenységeket (Ernst & Young 2006, pp. 16–17).

A 227 milliárd eurós teljes (EU25) árbevételen belül a legnagyobb tétel Németország (66,1 milliárd EUR) és Franciaország (45,9 milliárd EUR). Mivel korábbi adatok az EU15 vonatkozásában állnak rendelkezésre, ami a növekedést illeti, a 2004-es 213,7 milliárdos árbevétel 1999-hez képest viszonylag csekély: 7 százalékos növekedést jelent, ami arra utal, hogy az EU15 környezetvédelmi piaca egyre inkább érett piacnak tekinthető. (Forrás: Ernst & Young 2006)

Az árbevétel, foglalkoztatás, innováció és a kormányzati szerepvállalás alakulását kvantifikáló mutatószámok alapján azt állíthatjuk, hogy a környezetvédelmi szektor dinamikusan növekvő, innovatív, új technológiákat generáló és alkalmazó szektor. *A dinamikát nem csupán a technológiavezérelt és keresletvezérelt fejlődés párhuzamos és egymást erősítő volta adja*, de egyben azt is állíthatjuk, hogy a (szűk értelemben vett) környezetvédelmi szektor technológiai fejlődése – részben, de nem kizárólag⁸ a szigorodó szabályozás hatására – gyorsan átgyűrűzik a gazdaság más szektoraiba/iparágaiba.

Ha pedig a kormányzati szerepvállalás mutatóit, vagy éppen az egyes országok közösségi finanszírozású programjait, illetve az erre irányuló társadalomtudományi kutatásokat tekintjük át, azt láthatjuk, hogy a szektor illetve e szektor kutatás-fejlesztéseinek finanszírozása két stabil pillérré támaszkodik: a vállalati erőfeszítések mellett az állami, illetve a nemzetállamok feletti (közösségi) finanszírozás is számottevő.⁹

2) A válság hatása a környezetvédelmi szektorra

A frissen megjelent publikációk, EU-finanszírozású kutatások és akadémiai folyóiratok 2009 elején még nem tartalmaztak arra vonatkozó felméréseket, hogy a válság milyen hatást gyakorolt a környezetvédelmi szektorra. Egy kivétel, az ENSZ Környezetvédelmi Programjának (UNEP) 2009 márciusában megjelent könyve, amely felteszi azt a kérdést, hogy vajon fenntartható fejlődést indít-e majd el a világgazdaságba öntött sok ezer milliárd dollár értékű fiskális ösztönző, mielőtt a világgazdaság túljut a válságon? Az UNEP amellet érvelt, hogy legalább két éven keresztül (2009-2010-ben) fordítsák a globális GDP 1 százalékát (évente kb. 750 milliárd dollárt) a világgazdaság ösztönzése jegyében a „zöld infrastruktúra” fejlesztésére.¹⁰ A javasolt programot Rooseveltnél elnöknek az 1929-33-as világgazdasági válságból való kilábalást elősegítő programját parafrázálva, Global Green New Deal-nek (GGND) nevezték el). A GGND elfogadása nem pusztán a jövőben újra meginduló növekedés fenntarthatóságát segíti elő – érvel az UNEP anyag – de a globális gazdasági és pénzügyi válsággal párhuzamosan jelentkező, csak az előbbi miatt átmenetileg kisebb figyelmet kapó környezeti válságok

⁸ Az uniós (TSER) finanszírozású IMPRESS projekt keretében öt európai országban összesen 1500 cégnél vizsgálták az ökoinnovációk legfontosabb okait és akadályait. Mint kiderült, a szabályozóknak való megfelelés messze nem az elsőrendű szempont (legfeljebb azoknak az innovációknak az esetében, amelyek specifikusan a szennyezés mérséklésére irányultak). Az ökoinnováció rendkívül fontos motivációja volt a költségek csökkentése (lásd 4. lábjegyzet), a termék akkreditációjának megszerzése, a vállalati image javítása és a piacok bővítése. (IMPRESS 2001)

⁹ Az EU-finanszírozású FUNDETEC projekt zárótanulmánya (FUNDETEC 2007) felsorolja a fontosabb közösségi programokat az EU-ban, Ázsiában és Észak-Amerikában, továbbá elemzi a környezetvédelmi célok magánfinanszírozásának mechanizmusait ezekben a régiókban (lásd később).

¹⁰ A fejlett országokban ezek a beruházások az épületek energiahatékonyságának növelésére, fenntartható közlekedés és a megújuló energiaforrások fejlesztésére irányulnak, a fejlődőkben a tiszta ivóvízhez való hozzáférés javítására, a mezőgazdaság termelékenységének emelésére, és egészségügyi beruházásokra. A válság mérséklését célzó közpénzek „zöld alapon” történő allokációjának fontosságát a G20-ak záró kommunikéje is tartalmazta.

(klímaváltozás, ivóvíz-, energia- és élelmiszerválság) kezelését is előmozdítja. Mivel a környezetvédelmi ipar jelentős foglalkoztató, továbbá a műszaki fejlődésének hatásai gyorsan átgyűrűznek más szektorokba/iparágakba, így a környezetvédelmi szektor fejlesztésére allokált közpénzek megtérülése várhatóan jelentősen felülmúlja majd a válság mérséklését célzó egyéb ösztönzőkét.¹¹

Weizsäcker (2009) ugyanakkor felhívja a figyelmet arra, hogy viszonylag szűk lehetőség van a válság hatásainak mérséklésére szánt közpénzek további „zöldítésére”. Az erre a célra szánt keretösszegnek kb. 15 százalékát ma már amúgy is zöld célokra fordítják – írja. A kárenyhítésre szánt közpénzek ugyanakkor per definitionem *már rövid távon is érvényesülő hatású programokat kell, hogy finanszírozzanak*, hiszen ha a válság mélypontján csupán hosszabb távon érvényesülő hatású projekteket finanszíroznának (mint amilyen a klímavédelem), épp a közvetlen kárenyhítési cél kerülne veszélybe.

Az eltelt idő rövideje okán a válságnak a környezetvédelmi szektorra gyakorolt hatásairól csak feltételezéseink lehetnek, amelyhez jó kiindulópontot szolgáltat a finanszírozási mechanizmusokat és azok összetételét és relatív súlyát elemző FUNDETEC (2007) tanulmány.

A FUNDETEC-kutatás keretében – még a környezetvédelmi szektor szárnyalása idején – 20 országban készítettek interjúkat magán- és közösségi finanszírozást nyújtó intézményekkel/szervezetekkel, valamint az iparág jelentős aktoraival. Tevékenységüket a cégek, a saját forrásokon túlmenően, leggyakrabban a nemzeti fiskális ösztönzési programok keretében nyújtott támogatásokból finanszírozták (a vizsgált cége 58 százaléka jutott állami forráshoz). Az EUs finanszírozású környezetvédelmi programok szintén jelentős forrásokat biztosítottak. A vegyes (magán és állami) finanszírozási csatornák közül fontosnak tekintették a közpénzből feltőkésített kockázati tőkealapokat, a fejlesztési bankok piacnál alacsonyabb kamatozású hiteleit, illetve a PPP-programokat, (ezen belül az EIB fejlesztési hozzájárulásait) bár ez utóbbiak jelentősége a vizsgált országok fejlettségének és hagyományainak függvényében eltérő volt. A magánfinanszírozási csatornák közül a kockázati tőkebefektetések és az ún. magvető alapok jelentőségét emelték ki¹² (illetve természetesen a piaci finanszírozást).

Ami a nemzeti fiskális ösztönzőket illeti, ezek egy részét a zöld adókból befolyó bevételekből finanszírozzák, aminek volumene a termelés és az energiafelhasználás visszaesésével értelemszerűen csökken. Más részük fejlesztési/ösztönzési célú költségvetési kiadás. A logika azt diktálná, hogy a válság hatására, pontosabban a szociális célú és a gazdaság/vállalatok ösztönzésére, a károk mérséklésére szánt összegek arányának emelkedésével, ennek volumene csökkenhet. Ugyanakkor, az Egyesült Királyság (és az Egyesült Államok – lásd a keretes írást) máris az ellenpéldák közé sorolható: a gazdaságélénkítő csomag részeként Nagy-Britanniában jelentős befektetéseket szánnak a nap- és szélenergia-felhasználás növelésére, az elektromos gépkocsik fejlesztésére, és a lakások, irodák energiatakarékos megoldásokkal történő „zöldítésére”. Gordon Brown kijelentette: a recesszió nem szorítja háttérbe a környezetvédelem ügyét, a környezetvédelem a megoldás (a válságból való kilábalás) egyik eszköze (Steiner 2009).

¹¹ Az UNEP jelenleg esettanulmányokat, különböző országok legjobb gyakorlatát gyűjti össze azzal kapcsolatban, hogy a válságból való kilábalás jegyében milyen gazdaságpolitikai programokat valósítottak meg a zöld infrastruktúra fejlesztése érdekében és miként alakították át a környezetvédelmi (és a környezetet érintő) adózási rendszerüket, nem utolsósorban e programok megvalósításának finanszírozhatósága érdekében.

¹² A vizsgált cégek 26 százaléka vett igénybe kockázati tőkefinanszírozást, 29 százalékuk részesült a magvető alapok forrásaiból. (FUNDETEC 2007, p. 148.)

1. keret
A Green New Deal jegyében közpénzeket allokálnak
ebbe a szektorba

Részben PR-szempontról, részben a környezetvédelmi szektor felismert multiplikátor hatása, és innovativitása miatt, számos országban már magukévá tették az UNEP GGND-felhívását és a gazdaságfejlesztésre, gazdaságdinamizálásra szánt közpénzeket zöld címkével látják el. Azokról az országokról van szó, amelyekről hagyományosan nem idegen az állam gazdaságfejlesztési célú beavatkozása (a délkelet-ázsiai „fejlesztő államokról”, és bármilyen meglepő is legyen: az Egyesült Államokról, amelyre különböző címkek – leginkább technológiapolitikai címke alatt – eddig is komoly gazdaságfejlesztési beavatkozás volt jellemző (Ketels 2007).

Dél-Korea elnöke, Lee Myung-Bak például 36(!) „Green New Deal” intézkedést jelentett be 2009 elején, egyebek mellett további nagysebességű vasútvonalak építését, a kerékpárút-hálózat fejlesztését, kétmillió energiatakarékos lakás építését, új biomasza-erőművek építését. Ezenfelül jelentős forrásokat szának a hibrid járművek fejlesztésére. (Steiner 2009)

Kína 570 milliárd dolláros gazdaságélénkítő csomagja szintén számos GND-elemet tartalmaz: 142 milliárd dollárt szának erdőtelepítésre és a környezetszennyező technológiák kiváltására, illetve a szennyezés mérséklésére, valamint az energiahatékonyság javítására. Célul tűzték ki a megújuló energiaforrások összes energiafelhasználáson belüli arányának emelését: a jelenlegi 8,3 százalékról 15 százalékra 2020-ig. (Steiner 2009)

Ami az Egyesült Államokat illeti, Obama elnök zöld csomagja 82,2 milliárd dollárt tesz ki a gazdaságélénkítő csomagon belül (ebből 62,2 milliárd dollár közvetlen költségvetési ráfordítások, 20 milliárd pedig adóösztönzők formájában áramlik a gazdaságba). A zöld csomag felhasználási céljai a többi fejlett országban (például az Egyesült Királyságban) megfogalmazott és támogatott célkitűzésekhez hasonlóak: energiahatékonyság növelése, alternatív energiaforrások felhasználásának növelése; a vasúti közlekedés fejlesztése; lakások és irodák energiatakarékos megoldásai, a villamosenergia-hálózat korszerűsítése, a nagyteljesítményű és a nanotechnológiai megoldásoknak köszönhetően, hosszú élettartamú akkumulátorok fejlesztése és elterjesztése. (Murray 2009; Dickey–McNicol 2008)

* Talán nem érdektelen megjegyezni ehelyütt, hogy az elmúlt húsz év tapasztalatai alapján bátran állíthatjuk, Kínában a gazdasági tervezés működik, a kitűzött célokat megvalósítják.

A GGND felkarolásának, vagyis a fiskális ösztönzők volumennövekedésének (a logika diktálta csökkenés helyett) jelenleg még pán eseti példáiról tunk. A költségvetésből nanszírozott jelentős nyezetvédelmi beruházások gyakorisága azonban már rövid időn belül várhatóan növekedni fog, mivel a nyezetvédelmi programoknak, K+F-projekteknek és a környezetvédelmi giai vívmányok adaptációs projektjeinek közösségi nanszírozása horizontális (és offenzív) ösztönzőt lent. Mihelyt a les céljával és a kereslet ösztönzése érdekében tott közvetlen támogatások ismét gazdaságpolitikai tabuvá válnak zító hatásuk ismét előtérbe kerül), *mind több fejlett ország folyamodik majd ehhez a szakmailag és tikailag egyaránt elfogadott – bár keynesi típusú letélénkítő – eszközhöz.* Nem meglepő, hogy az rópai finanszírozású ramok keretösszegei nem csökkentek a válság

ra, sőt az előirányzatok szerint a közeljövőben tovább nőnek (Bleischwitz 2009).

Ami a magánfinanszírozást, főként a kockázati tőkealapokat illeti, ezek jelentősége várhatóan visszaesik, illetve az összes finanszírozási csatornán belüli súlyuk is csökkenni fog a pénzügyi válság következtében. Ugyanez a helyzet a piaci finanszírozású hitelek esetében is: a bankok hitelezési hajlandóságának erőteljes visszaesése a környezetvédelmi szektor szereplői számára is hasonló nehézségeket okoz, mint az összes többi iparágban.

A Cleantech felmérése szerint (Cleantech 2009), a szektorba irányuló, 2008-ig dinamikusan növekvő kockázati tőkebefektetések növekedési üteme 2008 utolsó negyedében megtorpant. 2008-ban, az ide irányuló kockázati tőkebefektetések volumenét tekintve, még abszolút első volt ez a szektor Észak-Amerikában: 5,9 milliárd dollár értékű kockázati tőkebefektetéssel a környezetvédelmi szektor megelőzte a szoftveripart is (ez utóbbiba 4,9 milliárd USD kockázati tőke áramlott 2008-ban, Észak-Amerikában). 2008 utolsó negyedében azonban, az előző negyedévhez viszonyítva 33 százalékkal csökkent a kockázati tőkebefektetések értéke (noha a régióba irányuló összes kockázati tőkebefektetés átlagos visszaesése „csupán” 26 százalék volt). A visszaesés 2009 első negyedében folytatódott.

Ami a piaci finanszírozású hitelek alakulását illeti, egy 2009 márciusában végzett felmérés szerint, Nagy-Britannia „zöld energiára” szakosodott cégeinek háromnegyede (39 cég mintáján) küszködik finanszírozási nehézségekkel (Macalister 2009).

Prognózisunk szerint összességében, a válság hatására átmenetileg csökken a környezetvédelmi szektor néhány meghatározott szegmense iránti kereslet – sajátos módon, épp a leginkább tudásigényes és innovatív szegmensek iránti kereslet elaszticitása nagyobb!

A csökkenő kereslet átmeneti időszaka ugyanakkor igen rövid lesz: prognózisunk szerint várhatóan – akár már 2009 végétől – ismét emelkedik a szektor termékei/szolgáltatásai/innovációs eredményei iránti kereslet. Egyúttal, mind a kereslet, mind a finanszírozás szerkezete átrendeződik: a közösségi kereslet és finanszírozás aránya nő.¹³ Az erősödő globális zöld kormányzásra történő felhívások, ha nem is valósulnak meg maradéktalanul, de mindenképpen további közpénzek csatornázását indukálják ebbe a szektorba (lásd a keretes írást).

Középtávon, vagyis 4-5 év távlatában, az ebbe a szektorba irányuló közösségi források növekedése, és az ezáltal növekvő technológiai piac újra megmozdítja a magánszektor is, amelynek aránya ismét fokozatosan emelkedni kezd az összes finanszírozási forráson belül. Így a kereslet és a finanszírozás szerkezete (magasabb abszolút értéken) visszaáll a válságot megelőző időszakra jellemző arányokra.

3) Összefoglaló: az iparág perspektívái és a tanulságok a hazai döntéshozók számára

Tanulmányunkban megállapítottuk, hogy az összetett, sokszínű és tovább diverzifikálódó környezetvédelmi szektor nem csupán dinamikusan növekvő, jelentős foglalkoztatási és számottevő multiplikátor hatással jellemezhető „iparág”, de jó néhány szegmensében rendkívül innovatívnak és tudásigényesnek tekinthető.

Az iparágra a technológiavezérelt és keresletvezérelt fejlődés egyaránt érvényes, ez utóbbi hatás azt eredményezi, hogy az ebben a szektorban generált innovációk gyorsan átgyűrűznek a gazdaság más szegmenseibe, iparágaiba.

Bár az iparág képviselői a válság időszakában, más gazdasági szereplőkhöz hasonló erősségű finanszírozási nehézségekkel küzdenek, prognózisunk szerint, a termékeik/szolgáltatásaik iránti kereslet csak rövidtávon esik némileg vissza. 2009 végétől, 2010-től kezdve a kereslet élénkülni kezd és egyúttal a kereslet szerkezete is átrendeződik. A magánkereslet visszaesését kompenzálják az ebbe a szektorba áramló, növekvő volumenű közpénzek. A környezetvédelmi szektor ugyanis a fejlett és a gyorsan felzárkózó, kiemelkedő teljesítményű országokban a gazdaság dinamizálásának, a válságból történő kilábalásnak egyik fontos eszköze: a zöld címke legitimálja az állami beavatkozást. A szektorba áramló közpénzek megtérülése ugyanakkor szakértők szerint (pl. UNEP) várhatóan messze meghaladja a „mentőcsomagokra”, a kárenyhítésre szánt forrásokét, egyrészt mivel a környezeti szektor bizonyos szegmensei jelentős mennyiségű munkahelyet teremtenek, másrészt olyan műszaki fejlesztési erőfeszítések megvalósulását / meglévő innovációk üzleti hasznosulását támogatják, amelyek a fenntarthatóságon túlmenően a gazdasági tevékenység tudásigényességét is növelik, és nem utolsó sorban számos infrastrukturális szűk keresztmetszetet oldhatnak fel.

¹³ A Cleantech előrejelzése szerint, 2008-ban a környezetvédelmi szektorba összesen (globális mértékben) több mint 150 milliárd dollár értékű magánbefektetés áramlott. Ez várhatóan csökken 2009-ben, de a szektorba irányuló közösségi finanszírozás összege, előrejelzésük szerint a 200 milliárd dollárt is meghaladja majd.

A hazai döntéshozók számára a legfontosabb tanulságként a fent ismertetett esettanulmányok szolgálhatnak: jól megválasztott, célzott támogatásokkal a környezetvédelmi szektor gazdaságdynamizáló hatása az átlagosnál erőteljesebb lehet.

* * * * *

Referenciák

- Arundel, A. – Kemp, R. (2009): *Measuring Eco-Innovation*. UNU MERIT Working Paper Series, No. 17. Maastricht: United Nations University.
- Bleischwitz, R. (2009): How to Speed up Eco-Innovation in the EU. In: *Eco-Innovation – Putting the EU on the Path to a Resource and Energy Efficient Economy*. European Parliament's Committee on Industry, Research and Energy (ITRE) pp. 37–70.
- Cleantech (2009): *The Emergence of a Low Carbon Economy*. www.cleantech.com
- Dickey, C. – McNicoll, T. (2008): A Green New Deal. *Newsweek*, 3/11/2008.
- Ernst & Young (2006): *European Commission DG Environment: Eco-industry, Its Size, Employment, Perspectives and Barriers to Growth in an Enlarged EU*. Final Report. http://ec.europa.eu/environment/enveco/eco_industry/pdf/ecoindustry2006.pdf
- FUNDETEC (2007): *Comparison and Assessment of Funding Schemes for the Development of New Activities and Investments in Environmental Technologies*. Final Report. http://www.fundetec.eu/FUNDETEC_complete_report.pdf
- IMPRESS (2001): *The Impact of Clean Production on Employment in Europe: An Analysis using Surveys and Case Studies (IMPRESS)*. Final Report. www.impress.zew.de
- Ketels, C.H.M. (2007): Industrial policy in the United States. *Journal of Industry, Competition and Trade*, Vol. 7, No. 3–4.
- Macalister, T. (2009): UK Green Companies Facing Cash Crisis. *The Guardian*, 06/04/2009.
- Murray, J. (2009): Senate Gives Green Light to Obama's New Deal. *Business Green*, 11/02/2009.
- OECD (2008): *OECD Environmental Outlook to 2030*. Paris: OECD.
- Reid, A. – Miedzinski, M. (2008): *Eco-Innovation. Final Report for Sectoral Innovation Watch. Technopolis Group – Europe Innova*, http://www.technopolis-group.com/resources/downloads/661_report_final.pdf
- Roewer, U. (2008): *Environmental Protection Expenditure by Industry in the European Union 1997–2004*. Eurostat Statistics in Focus, Environment and Energy, No. 93.
- Steiner, A. (2009): Reflections. *Our Planet*, February, 2009, p. 3.
- UNEP (2009): *Global Green New Deal Policy Brief*. Nairobi: UNEP.
- Weizsäcker, J. von (2009): Greening the Debt. *The New York Times*, 15/04/09.

FOGYASZTÁSI STRATÉGIÁK A VILÁGGAZDASÁGI VÁLSÁG TÜKRÉBEN*

Hernádi András

1) Bevezető gondolatok

A gazdasági világválság újra előtérbe helyezte annak megfontolását, hogy vajon fenntartható-e az a gazdasági modell, amelyben az egyes nemzetállamok – persze a globalizáció körülményei között – gyakran a természeti erőforrásokkal való takarékoskodás mellőzésével törekszenek a gazdasági növekedés ütemének maximalizálására. Mind több közgazdász, szociológus, filozófus, vagy akár az agrár- vagy műszaki tudományokat művelő tudós válik szószólójává egy erőforrás- és környezetkímélő gazdaságfejlesztési programnak, amelynek értelemszerűen magában kell foglalnia azonos jellegű fogyasztáspolitikát is. Ezt az újfajta szemléleti és „viselkedési” módot a fogyasztás(kutatás) szempontjából, az egyszerűség kedvéért, új fogyasztási stratégiának nevezem.

A világválság kiváltotta kényszerhatások mellett, miben látom az új stratégia alkalmazásának időszerűségét és lehetőségét?¹ Véleményem szerint egy ilyen stratégia elfogadása az országban elengedhetetlenül szükséges szellemi-erkölcsi megújulás egyik alapvető elemének tekinthető. Az újabb választási kampány megindítása előtt talán még valamennyi politikai erőnek érdekében állhat egy jellegzetesen pártsemleges, mindenkit mozgósítani képes programmal előállni – különös tekintettel arra, hogy a lakosság túlnyomó többségét a kiábrándultság, a kilátástalanság jellemzi. Erről sajnos nem csak a politikai hovatartozástól függően idézett, vagy éppen bírált közvélemény-kutatások tanúskodnak: ez egyszerűen „benne van a levegőben”.

A közhangulat fent jellemzett állapotát több dolog is magyarázza. Mindenekelőtt az ország jelenlegi igen nehéz gazdasági helyzete, a fokozódó és szélesedő szegénység, az emberek környezet- és önkárosító életvitele, az ezekkel összefüggő társadalmi és egészségügyi jelenségek. Csak néhányukat sorolom fel: munkanélküliség, hajléktalanság, bűnözés, korrupció, prostitúció, szív- és érrendszeri, légzőszervi és daganatos megbetegedések stb. Márpedig egy számos fontos természeti erőforrásban szegény nemzet döntően csak a szellemi teljesítmények – és az ezeket szükségszerűen megelőző szellemi jellegű befektetések – felértékelődése révén számíthat a nemzetközi munkamegosztásban marginalizálódott pozíciójának megjavítására. A világ

* Az alábbiaknál jóval részletesebben szólhattam mindezekről a „Fogyasztási magatartásmodellek abécéskönyve a világgazdasági válság tükrében” c. kötetemben. (Hernádi 2009).

¹ Az itt kifejtett gondolatok egy részét már megfogalmaztam (Hernádi 1992).

nem (de még Európa sem) a hazájukat és önmagukat tönkretévő, természet- és önpusztító magyarok „betagozódását” várja. A jelenlegi trendek változatlanlansága esetén még idegenforgalmi szempontból is elveszíthetjük amúgy is megcsappanóban lévő vonzerőnket. A korábbi csikós-gulyás képet új sztereotípiák válthatják fel: a levegőjük szennyezett, a vizük ihatatlan, az utcáik szemetesek, a külföldieket a koldusok és a tolvajok élni sem hagyják, a közbiztonság csapnivaló, az emberek barátságtalanok, rosszul öltözöttek, de mégis túltápláltak, csak a pénzre hajtanak. Nyelveket beszélő, szavahihető és szótartó, a szállítási és fizetési kötelezettségeket szentségként kezelő, a mások véleményét és idejét is tiszteletben tartó hivatalnokokra, partnerekre, vállalkozókra van szükség.

A lehetőségekről már inkább csak hipotetikus megállapításokat tehetek, hiszen e feltételezésem helyességét, vagy éppen helytelenségét, csak a gyakorlat igazolhatja. A lakosság köréből napról napra érkező jelzések azonban (magánbeszélgetésekre, olvasói levelekre, riportalanyok kijelentéseire gondolok) arról tanúskodnak, hogy még e siralmas helyzetben sem az anyagi jólét hiánya jelenti a fő gondot. Sokkal inkább közérzeti és morális elemekre hivatkoznak a megnyilatkozók. A legszegényebb rétegek soraiban a tartás és a becsület olyan prioritást élvez, hogy gyakran éppen a legjobban rászorulók nem élnek a segélykérés lehetőségével, ők azok, akik akár éhezve is kifizetik az esedékes közüzemi díjakat. Eközben milliós középrétegek mentalitása és napi gyakorlata – még a válság első hónapjai után is – éppen a pénz, az áruk hajszolásában nyilvánul meg, házasságok, családok mennek tönkre a feje tetejére állított értékrend hatására. Magukat nappal serkentőszerekkel túlhajtó emberek tíz- és százezrei esnek be esténként holtfáradtan az ágyba, vagy huppannak le a tévé előtti foteljükbe, és nyugtatókkal-altatókkal keresik az ellazulást. Mindezt csak azért, hogy megkereshessék a menőbb kocsi, a megdrágult benzinre, a divatos külföldi utazásokra, a legújabb mobiltelefonokra és különböző műszaki „kütyükre”, márkás ruhaneműkre, jó nevű kozmetikumokra, italokra és cigarettákra valót, mert úgy érzik, „lépést kell tartaniuk” a világgal, azaz a szomszédaikkal. Az így megszerzett javakat viszont, ha már egyszer megvannak, használni és mutogatni is kell: folytatódhat a tipródás az utakon, a jacuzzis medencékben, az egzotikus utakat kínáló utazási irodákban, a golf- és lovaglópálya belépőkért, a silányabbnál silányabb kínálatú DVD-kölcsönzőkben, az „exkluzív” sporttevékenységek becserkészésében, a „szegények vagyunk, de jól élünk” felkiáltással és filozófiával megrendezett vendégségek, partik alkalmával.

Visszatérve mégis a lehetőségek hangsúlyozására, hadd emlékeztessenek arra, hogy a fentebb leírt életvitel-modell távolról sem mindig jellemezte hazánk fiait. Ez a pazarló mentalitás sokkal inkább az „átkosnak” tekintett négy évtized rossz hatásainak tudható be (egy ideig erőltetett egyenlődsdi, később „kaparj kurta, neked is jut”; „uram-bátyám”, meg a „mi kutyánk kölyke” alapon álló összefonódások; hiánygazdaság, protekciót protekcióért stb.), valamint a nyugati társadalmak ún. demonstrációs hatása kritika nélküli, csak a felszíni jelenségekben megragadott érvényesülésének. De nem is olyan régen a magyarok még szorgalmukról, a jó gazdát jellemző gondosságukról, beosztó életmódjukról és – nem utolsósorban – szellemi teljesítményeikről voltak nevezetesek. Megítélésem szerint ezek a jellemvonások mélyebben ülnek állampolgárainkban, mint a kárhozottatott pazarló, kivagyfi attitűdök. Volna tehát mód az eltorzult fogyasztási szokások és szerkezet tudatos és éppen ezért ésszerű átforgalmazására, amit a jelenlegi válságkörülmények az egyének szintjén is időszerűvé tennének. Nem utolsósorban azért is, mert *e válság végső okát a világszerte túlhitelezéssel megtámogatott túlfogyasztásban lelhetjük fel*, vagyis most nem a klasszikus túltermelési válságok egyikét éljük át. Tehát éppen a válság körülményei irányíthatják rá a figyelmünket a termelés–fogyasztás viszonyrendszerének újfajta értelmezésére, amely a korábbiakban megszokottól eltérően a primátust a *fogyasztás* oldalára helyezi.

2) A fogyasztáscentrikus megközelítés előtérbe kerülése

A fogyasztáskutatással kapcsolatos munkák megkezdésekor abból a felismerésből indultam ki, hogy az eddigiekben mind a külföldi, mind pedig a hazai világgazdasági vizsgálódások java-részt a termelés, illetve a külkereskedelem oldaláról közelítették a világgazdaságban lezajló folyamatokat-változásokat. Nem csupán ezen egyoldalúnak vélt módszer ellensúlyozására jutottam arra a következtetésre, hogy célszerű lenne ugyanezeket a vizsgálódásokat a fogyasztás felőli megközelítéssel is elvégezni. Ez utóbbi módszer alkalmazása mellett egyfelől ész-, másfelől viszont „történelmi” érvek is szóltak.²

Észérvnek tekintem a magam részéről azt, hogy a világgazdaság mind nagyobb részén vált és válik uralkodóvá az a fajta mechanizmus, amelyben *nem* a termelés (leegyszerűsítve: a kínálat) határozza meg a fogyasztást (ismét egy egyszerűsítéssel élve: a keresletet). Ez a modell csak az ún. hiánygazdaságok esetében marad(t) jellemző, máskülönben a fogyasztásnak valamiféle primátusa valósul meg. Észérvről beszélve természetesen teljességgel méltányosnak érzem, hogy máris reagáljak egy jogos közbevetésre, miszerint hogyan is élvezhetne a fogyasztás bármiféle elsőbbséget a termeléssel szemben, amikor elfogyasztani eleve csak azt lehet, amit egyszer már megtermeltek. Ne feledjük el azonban – s ezzel félig-meddig átlépek a történelmi érvelés mezsgyéjére is –, hogy a mai viszonyok közepette nem valamiféle nullaponttól indulunk el. Az árucikkek és szolgáltatások zöme ugyanis meglévő adottságként van jelen a piacon. Elfogyasztásukkal csak a további, szűkített, azonos, vagy bővített volumenű termelésükre (ti. újratermelésükre) adunk le igényeinket kifejező voksokat. (Ismét az egyszerűség kedvéért, itt most eltekintek az árak egyensúlyozó szerepétől.) A még nem létező áruk és szolgáltatások tekintetében pedig éppen az előbbieken szerepeltetett „igény” szó logikai hovatartozására kell utálnom. (Így van ez akkor is, ha a korábban még nem, vagy csak látenszen létezett igények felkeltése, életre hívása jól bevált gyakorlatává vált napjaink marketing- és reklámtevékenységgel jócskán megtámogatott termelő- és kereskedelmi vállalatainak.) Vitathatatlan, hogy az „igény” szó sokkal inkább a kereslet és ezért a fogyasztás fogalmkörébe tartozik, nem pedig a kínálat és ezért a termelés kategóriájához. Az új termékek és szolgáltatások létrehozásában, a termelésük beindítására szóló döntések meghozatalában viszont éppen ezen igények előzetes felmérése – és persze részben egyidejű generálása, illetve „előhívása” – játssza a meghatározó szerepet. Röviden akár úgy is fogalmazhatok, hogy a jelen fogyasztása, miközben hasznosítja a múlt termelését, egyúttal a jövő termelését is motiválja.

Ami pedig érvelésem történelmi indoklását illeti, ha arra a bizonyos, a fentiekben „nullapontként” említett, kezdeti időszakra gondolunk vissza, akkor is az általam javasolt, a fogyasztás felőli megközelítést indokoló tényekhez jutunk el. Ugyanis ősünk, az első *homo sapiens* sem előbb fogott hozzá – mintegy későbbi fogyasztási igényeit anticipálva – a tudatos termeléshez, hanem abbéli tapasztalatait felhasználva, hogy a természetben fellelt élelmiszerek révén milyen jól tudta éhségét csillapítani, eldöntötte: gondoskodni fog utánpótlásukról, tehát ami eddig magától megtermett, azt ezentúl ő fogja megtermelni. Az általánosítás magasabb szintjén akár azt is mondhatom, hogy a fogyasztásnak az emberiség törzsfejlődésében megfigyelhető primátusa minden újonnan megszülető gyermek egyedfejlődésében újratermelődik. De úgy is érvelhetek, hogy míg a fogyasztás mozzanata során a pusztá létfenntartási ösztönön (és, bizonyára jóval kisebb mértékben, az élvezeti hatáson) kívül őselődünket nemigen moti-

² A témát sokkal bővebben, annak – itt célszerűségi okok miatt elhagyott – közgazdaságtani összefüggéseit is taglalva fejtettem ki (Hernádi 1990).

válhatta semmi, amikor azonban elkezdett termelni, valamint a termelés folyamata közben is nyilván sokszor gondolt a majdani fogyasztás örömeire.³

Végül azt sem tartom valószínűnek, hogy az ön- (vagyis család-) fenntartás helyébe lépett, illetve az azt kiegészítő csereorientált termelés valamely *ex ante* elhatározás eredményeként alakult volna ki. Sokkal inkább *ex post*, azt tapasztalva születhetett meg az erre irányuló döntés, hogy a másik ember (vagy akár egy család, törzs stb.) is jelezte fogyasztási igényét az eddig csak saját célra termelt (esetleg el is raktározott) élelmiszerekre, ő(k) viszont éppen valamilyen másfajta élelmet vagy esetleg szerszámféleséget ajánlott(ak) fel emezekért cserébe. Az ilyen, kezdetben spontán és egyszerinek tűnő ügyletek a későbbiekben azután tudatossá, gyakorivá váltak, és elvezettek a fogyasztás-termelés-fogyasztás ciklusnak *látszólag* termelés-fogyasztás-termelés ciklussá alakulásához.

Talán nem tűnik önmagammal való vitatkozásnak, ha egy – ugyan igen vulgáris, mégis mind ésszerűségi, mind pedig „történelmi” alapon felhozható – ellenérvre is kitérek. A jól ismert tyúk vagy tojás paradoxonra gondolok, amely a közhit szerint feloldhatatlan. Márpedig ennek analógiájára akár azt is kijelenthetném: a termelés és a fogyasztás a közgazdaságtan (egyik) tyúk vagy tojás jellegű dilemmája. Anélkül, hogy a te(le)ológia területére merészkednék, hadd utaljak a fentiekben leírtak egyik kulcsmondatára, amelyben a *magától megtermeltet a maga által megtermelttel* állítottam szembe. Éppen ez a parányinak látszó különbség mutat rá arra, hogy a fejlődéstörténet során hogyan vált az eleinte csupán adottságként jelen lévő javak fogyasztója azok tudatos termelőjévé. A két lábra emelkedés és a szerszámhasználat mellett – közgazdasági szempontból – tehát az előrelátás képességének is megkülönböztetett jelentőséget lehet tulajdonítani.

Végezetül, mintegy a fentiek összefoglalásaként, az Olvasó belátó egyetértésében reménykedve szeretném leszögezni, hogy megítélésem szerint a megtermelt, illetve a felkínálásra kerülő áruk és szolgáltatások túlnyomó többsége mindenképpen már korábbi tapasztalatokra (értsd: igényekre, keresletre vagy éppen fogyasztásra) reagálva jelenik meg a „piacon”, míg az új igényeket felkelteni és egyúttal kielégíteni is hivatott termékek és tevékenységek a teljes kínálati vertikumnak csak (elenyésző) kisebbségét képviselik. E kijelentésemet elsősorban nem is azzal a jól ismert és persze általam is osztott érveléssel támogathatom meg, miszerint az új áruk és szolgáltatások csak igen ritkán tekinthetők valóban újaknak: jóval inkább csupán egyes elemeikben hordoznak tényleges újdonságot (sőt sokszor még azokban sem). A fő érvenek a magam részéről azt tartom, hogy a megcélzott vevőkör mindkét nagy szegmensére, tehát a személyes és a termelőfogyasztásra is inkább jellemző a stabilitás, mint a gyors változás. A háztartások vásárlásai, illetve a termelőszféra beszerzései – ha rendre tartalmazznak is új komponenseket – makro-, illetve világgazdasági szinten is nagyobb részben a korábban már bevált termékek és szolgáltatások megismételt (el)fogyasztását valósítják meg, esetleg kisebb vagy nagyobb volumenek mellett. Az egyszerű újratermeléssel szemben a bővített újratermelés éppen abban jelent többletet, hogy a termelés régi vertikumát egy magasabb szinten ismétli meg, de egyáltalán nem teszi szükségsszerűvé, hogy a termelésben egyúttal minőségileg új elemek is megjelenjenek. Más kérdés, hogy a gyakorlatban a bővítés általában egyaránt bekövetkezik mind a mennyiség, mind pedig a minőség tekintetében.

Az Olvasó mindezek után kijelentheti: „Rendben van. Elfogadom, a fogyasztás előtte jár a termelésnek. De miért van ennek akkora jelentősége?” A válasz megadásával nem késlekedhetek. Azért, mert a termelést, a javak szünet nélküli előállítását hangsúlyozva abban a hamis tudatban ringathatnánk magunkat, hogy eleve valami hasznosat teszünk, hiszen korábban nem létezett dolgokat teremtünk meg. A fogyasztás mozzanatának előtérbe tolásával viszont

³ Itt érdemes egy ugyancsak elgondolkodtató kitérőt tenni korai elődünk és a mai fejlett világ emberének a nagy tápértékű (zsíros és édes) ételek iránti vonzalmát illetően. Míg ő mintegy ösztönösen és számára hasznosan nyúlt ezek után, hiszen elfogyasztásukkal növelni tudta túlélési esélyeit, *mi* ugyanezt éppen egészségünk kárára tesszük. Ebben a történelmi különbözőségben is „tetten érhető” a szükségletek és a kereslet fogalmának egymástól való eltérése.

állandóan, még a jelenlegi világválság közepette is emlékeztethetjük mindannyiunkat arra, hogy sem a körülöttünk lévő természetes környezet, sem az energiahordozók, sem pedig a nyersanyagok nem tekinthetők kimeríthetetlen forrásoknak, felhasználásuk értelemszerűen valaminek a fogyásával jár. Ez alól kivételt csak az ún. szellemi javak fogyasztása képez, amelyek iránt viszont az igény mintha folyamatosan hanyatlana.⁴ Ugyanakkor az emberek – ma már a tárgyak megszerzéséért folytatott kíméletlen, önkizsákmányoló pénzhajhászásban is – a tárgyak rabszolgáivá válnak. Úgy tűnik fel, ebből a rabságból kiszabadulni nagyon nehéz lesz. Ha valaha is sikerül, az már egy újabb forradalom, a toffleri értelemben vett „negyedik hullám” elindulását fogja jelenteni.

3) Toffler termelő-fogyasztójának előtérbe kerülése, *avagy csináld magad!*

Toffler *A harmadik hullám* című könyvében (Toffler 1981) gazdaságtörténeti keretekbe ágyazva fejti ki, hogy a mezőgazdaság mintegy tízezer évvel ezelőtti "feltalálását" (az első hullámot) követően csak az ipari forradalom (a második hullám) választotta el egymástól a termelést és a fogyasztást. Az ipari forradalomig ugyanis az előállított élelmiszereknek, áruknak és szolgáltatásoknak nagy részét maguk a termelők és családtagjaik fogyasztották el, illetve az a szűk elitréteg, amely a többletet a saját céljaira megkaparintotta.

A döntően kisebb, egymástól elszigetelten élő faluközösségek lakói önfenntartó életmódot folytattak, minthogy ekkor még az azonnali szükségleteket meghaladó termékmennyiség hosszú távú tárolása megoldatlan, távolabbi piacokra való eljuttatása, utak hiányában, megoldhatatlan volt. A termelés és fogyasztás olyannyira együvé tartoztak, hogy a görögök és a rómaiak meg sem különböztették őket: a fogyasztóra még szavuk sem volt.

Az ipari forradalom nyomán viszont az addig lényegében önellátó egyének és közösségek élelmiszer-, iparcikk- és szolgáltatástermelése túlnyomó részben az eladás, a csere célját kezdte szolgálni. A saját fogyasztásra termelt létfenntartási cikkek világát egy olyan civilizációval váltotta fel, amelyben alig-alig akadt valaki, aki teljesen önellátó lehetett. Így törte meg az iparosítás folyamata a termelés és a fogyasztás egységét, és választotta szét a termelő-fogyasztót termelővé és fogyasztóvá. A „harmadik hullám” – amit Toffler az olyan kifejezésekkel szembeni elégedetlenségében vezetett be, mint az „úrkorszak”, „információs korszak”, „elektronikus éra”, „világméretű falu”, „technotronikus korszak”, „posztindusztriális társadalom”, vagy a „tudományos-technikai forradalom” – viszont már egy ellentétes irányú folyamat beindulását jelenti, amelyben megkezdődik a termelő és a fogyasztó történelmi szétválása nyomán keletkezett seb összehegedése. A var – az ugyancsak történelmi léptékek miatt – egyidejűleg több irányból, szélességben és vastagságban is képződik; eredményeképp fokozatosan ismét eggyé formálódik, *termelő-fogyasztó* válik majd az ember.

E folyamat sokrétűségét Toffler is több oldalról szemlélteti. Mindenekelőtt leszögezi: a fent jelzett trendek sosem érvényesültek kizárólagos jelleggel. A legutóbbi idők és napjaink közgazdasági definíciós vitáira utalva például az ún. láthatatlan gazdaságról szól. Számos, a tervgazdaságokban improduktív, a piacgazdaságokban nem gazdaságinak nevezett, fizetség nélküli, saját célra végzett tevékenység (ilyen például a házimunka vagy a gyermeknevelés) mindig is az önellátás szektorában maradt. (Más kérdés, de feltétlenül említést érdemel, hogy az ipari forradalmat kísérő világméretű piacosodási folyamat részeként – elsősorban a tehető-

⁴ Biztató ugyanakkor – és nem csupán a válság által felértékelődött anyagi megfontolások miatt – a döntően ingyenesen használható internetes lehetőségek folyamatosan népszerűsödő és terjedő igénybevétele.

sebbek körében – még ezen szolgáltatások megvásárlására is sor került. Gondoljunk csak az ún. szoptatós dadákra, cselédekre, mosónőkre, takarítónőkre, házitanítókra, társalkodó- és nevelőnőkre stb.)

Ugyanakkor a termelői-fogyasztói tevékenység, a barkácsolás elterjedését maga az ipar is meggyorsította. Az ún. csináld magad (do-it-yourself – DIY) tevékenységeknek elébe menve a szerszámok, kellékek egész arzenálját fejlesztették ki és dobták piacra, mondhatni, egy új iparág jött létre. Ezzel párhuzamosan a képzés és az önképzés is „lépett”: az iskolai politéchnika-oktatástól kezdve a különféle tanfolyamokon át, valamint a humán műveltségnek – talán csak a nyelvismeret kivételével bekövetkezett – fokozatos leértékelődése nyomán, a képességek oldaláról is megteremtődtek a fogyasztók újbóli termelővé válásának a feltételei. Ugyanezt a folyamatot erősítették a „Mit kell tudni a...?”, a „Hogyan...?” kérdéseket a legkülönbözőbb területeken és mélységben megválaszoló kiadványok, vagy akár a szakkönyvek színvonalát is megközelítő népszerűsítő munkák, televízió műsor(sorozat)ok.

Természetesen a képzésnek-önképzésnek ezen formái sem minden előzmény nélküliek. Gyermekkorunk építőkockás, gyurmázós, modellépítő, kivágós és babaöltöztetős játéka, a Märklin, a Schuco, a Duplo és a Lego csodái mélyen belénk ivódott élményekkel és készségekkel vértettek fel bennünket, melyeknek jelenlegi mondandónk szempontjából leglényegesebb tanulsága az, hogy saját életünkben már mindnyájan átestünk azon a fázison, amikor – ugyan még gyermekként – egy személyben voltunk fantáziánk és kezűgyességünk szüleményeinek megtermelői és elfogyasztói.

Napjainkban a szinte tömegméretekben alkalmazott „technológiák” sorába tartozik a papír- és műanyagtapéták gyártása és forgalmazása, természetesen a hozzájuk tartozó speciális(?) ollókkal és kefékkel, ragasztóanyagokkal. A különféle ún. melegpadló burkolóanyagok – közkeletűbb szóval linóleumok – alkalmazásának ugyancsak jelentős térnyerése mellett a saját kivitelezésű lambériázások, szalag- és szőnyegpadló-lerakások, villanyszerelési munkák elterjedésének vagyunk tanúi, de mind szélesebb körben divik teljes lakásoknak, házaknak fizikai értelemben is önerőből történő (legtöbbször ún. kalákaszervezésű és ezért sokszor balesetveszélyes) felépítése is.

Míg a szegénység (vagy újabban az elszegényedés) és a szolgáltatások rendkívül alacsony színvonala, vagy éppen az alkatrészek hiánya által kikényszerített fusizást-barkácsolást nagyobb részben a szocialista tervgazdaságokat jellemző, vagyis ún. rendszerspecifikus jelenségnek tekinthetjük, az elidegenedési folyamat által kiváltott befelé fordulás már mindkét társadalmi rendszerben hozzájárult e tevékenységi formák elterjedéséhez. Az anyagi lehetőségeket tekintve persze nem tűnt el az az alapvető különbség, hogy a szegényebb társadalmakban a „csináld magad” akciók általában a szokásos munkavégzésen felüli többletmunkaként mérülnek fel, miközben a kétségtelenül gazdagabb „Nyugaton” egyre többen juthatnak el – tudatos választásukat-döntésüket követően – a kisebb fizetségért, csökkentett munkaidőben történő munkavégzéshez. Az ily módon megnövelt szabad idejünkben azután tág tere nyílik az önmegvalósító tevékenységeknek, amelyek a későbbiekben akár pályakorrekciókhoz is elvezethetnek.⁶

A fogyasztóknak a termelés folyamatába történő bekapcsolására újabb lehetőséget nyitott a műszaki fejlődés, amikor az ún. CAD-CAM módszerekkel, vagyis a számítógépes tervezési és gyártási eljárások révén megteremtette a tömegtermelés és az egyéni igények kielégítésének hatékony összekapcsolását. Ezzel elhárultak az áruk értékesítését eddig esetleg akadályozó

⁶ Külön tanulmány tárgyát képezhetné egy olyan elemzés, amely – minél szélesebb körben végzett felmérések alapján – azt vizsgálná, hogy az emberek mekkora hányada végez képességeinek megfelelő vagy/és kedvére való munkát. Bizonyára ez a vizsgálat is részben rendszerspecifikus eredményekre vezetne, hiszen a képzésben-oktatásban is a „túltervezés” hibájába esett kelet-európai országok eleve nagyobb valószínűséggel termelték ki az effajta „kudarctörténeteket”, nem beszélve a kontraszelektációs mechanizmusok kártékony hatásáról. Ugyancsak alapvetően kedvezőtlennek ítélnénk ebből a szempontból a vállalkozókészségnek évtizedeken át tartó visszaszorítottságát, valamint a munkaerőnek elsősorban a lakáshiánnyal összefüggő tartós immobilitását.

fenntartások: a „konfekcionált”, „futószalagon gyártott” termékek is számtalan színben, méretben és „egyedi” díszítésekkel („dízájnosan”), személyre szólóan váltak megrendelhetővé. Mindez persze megint csak a termelők (és a kereskedők) dolgát könnyítette meg, hiszen csökkenthették a gyártás és az értékesítés kockázatát. Az ily módon előállított termékeket már nem a „bizonytalan” piacra kellett szállítaniuk, várva, hogy azok ott a megfelelő vevőkkel „összetalálkozzanak”, hanem eleve konkrét, meghatározott, tulajdonképpen szerződésileg is lefedezett ügyletek lebonyolítására volt már csak szükségük.

A szolgáltatások (kereskedelem, egészségügy stb.) területén is mind szélesebb körben terjedt el az ügyfelek számítógépes kiszolgálása. Elegendő csak a fodrászati vagy kalapszalonnak, lakberendezési áruházaknak a fáradtságos (ki)próbálgatásait felváltó „imitációs” lehetőségekre utalni, vagy pedig a különféle orvosi vizsgálatok egyszerűbbé és megbízhatóbbá válására. Kétségtelen tény, hogy ezek a „vívmányok” a fogyasztók számára is sok előnnyel járnak: mindenekelőtt számottevő időmegtakarítást jelenthetnek. Ugyanakkor viszont – miközben éppen a személyre szólóság elemeit hangsúlyozzák – megfosztják az embert a vásárlás megszokott és talán tudattalanul is igényelt olyan elemeitől, mint a kiválasztás, próbálgatás, morfondírozás és a kiszolgálás. Mint oly sok más területen, itt is a hagyományos és az új technikák-módszerek kombinációja jelentheti majd a tartóssá és általánossá váló irányzatot, amelyet a termelők és értékesítők – ismét csak a fogyasztókon tapasztaltak, a „visszajelzések” alapján – kétségkívül meg is fognak valósítani.

Pusztán termelőből vagy/és fogyasztóból tudatos termelő-fogyasztóvá való (vissza)válásunk mellett több érvet is felhozhatunk. Íme néhány csak az elsőre felmerülők közül:

- * Hozzájárulhat önmagunk jobb megismeréséhez, képességeink többoldalú kiteljesítéséhez.
- * Segíthet abban, hogy a (fizikai?) munka visszanyerje a becsületét.
- * Megtörheti életünk/munkavégzésünk monotonitását.
- * Valamelyest háttérbe szoríthatja a stresszel, egészségkárosodással, szembenállásra ösztönzéssel járó hatékonyság-centrikus és versenyorientált szemlélet.
- * Kreativitásra nevel.
- * Több lehetőséget kínál a családtagokkal/barátokkal közös munkavégzésre, az emberi szolidaritás erősítésére.
- * Nívósabbá teheti a sokak számára szinte kényszerűvé vált szabadidős tevékenységeket.
- * Ennek az újfajta életvitelnek az egyik legszembetűnőbb eleme az „otthon” fogalmának és szerepének gyökeres módosulása lesz. Miközben folytatódik a szolgáltató szektorban végzett tevékenységek közismert térnyerése, a megmaradó kitermelő- és feldolgozóipari munkavégzésnek is egyre növekvő része válik fizikai munkából szellemivé, és ezzel párhuzamosan a termelésnek, illetve a szolgáltatásnak a farmhoz, a gyárhoz, a hivatalhoz-irodához helyileg is kötött része folyamatosan csökkenhet. Az otthon(ról) végzett munka, amely ma már nemcsak a legfejlettebb országokban van elterjedőben, kétségkívül jó néhány területen hozhat gyökeres változásokat. Gondoljunk csak olyan társadalmi összefüggésekre, mint a nők munkába állása és a családok szétzilálódása, vagy azokra a gazdasági lehetőségekre, amelyek a munkavégzés helyszínének megváltoztatása folytán kínálkozó beruházási megtakarításokhoz, a rezsiköltségek csökkentéséhez kapcsolódva merülnek fel. Az emberek tömegének rendszeres oda-vissza utaztatása helyett elektronikusan mozgatott információk hatalmas idő-, üzemanyag- és környezetszennyezési megtakarítást jelenthetnek.

Ezek a korszakos változások, amelyeknek egyre inkább nemcsak külső szemlélői, hanem cselekvő résztvevői is vagyunk vagy leszünk, mindenképpen abba az irányba mutatnak, hogy az ember *ismét* úrrá lesz az őt körülvevő, de ma már legnagyobb mértékben maga által kialakított világon. Visszatér a tömegméretű áru- és szolgáltatástermelés elidegenítő monotonitásából az egyéni lehetőségeket felszabadító, kreatív tevékenységek területére (automatizálás, számítógépes tervezés és gyártás). A mamutszervezetekben való részvételét vagy azok belső „felaprózásával”, kisebb részegységekre-csoportokra tagolásával teszi újra elviselhetővé, vagy magát

rajtuk kívül (ugyanis saját otthonába) helyezve tompítja – vagy akár meg is szünteti – hozzájuk kapcsolódásának természetellenes (értsd: az emberi természettel ellentétes) mivoltát.

Felülvizsgálja a megelőző évszázadok során ráarakódott, de hibásnak bizonyult értékítéleteit is. Pazarló és felvágós fogyasztását beosztóvá és ésszerűvé, a környezetet és ezzel eleve önmagát is károsító termelését és életmódját természet- és emberbarátivá fordítja. A hagyományos közgazdaságtan fogyasztás-, illetve *profitmaximalizáló* szemléletét az ún. alternatív közgazdaságtan *optimalizáló* érvrendszerével váltja fel, felismerve, hogy az áruk birtoklása és elfogyasztása nem a végcélja, hanem csupán az egyik eszköze az emberi jólétnek. Annál is inkább megteszi ezt, mert ökológiai szemléletmódja révén eleve tudatában lesz annak, hogy „a *teljes* gazdasági folyamat nem más, mint az ökológiai életvonulat *fogyasztási* oldalának egy része, míg annak termelési oldalát lényegében (csak – H. A.) a növények fotoszintézise jelenti” (Daly 1980, p. 242.) Vagyis, az általánosítás legmagasabb szintjén, a gazdasági értelemben vett termelés maga is fogyasztásként (esetleg termelő fogyasztásként) értelmezhető.

4) Az állami szerepvállalás, a gazdaságpolitika előtérbe kerülése

Éppen a világválság hatására, napjainkra jócskán megerősödtek, sőt túlerőbe kerültek azok a szakmai és laikus hangok is, amelyek szerint az államnak a korábbiaknál (jóval) nagyobb szerepet kellene játszania.⁸ Az állami szerepvállalás effajta módosulása – még ha csak közvetett módon is – nyilvánvaló hatással lehetne a hazai fogyasztási modellre is. A magán gépkocsik vásárlásának és használatának mértéke szempontjából például egyáltalán nem mindegy, hogy a jelenlegi és valószínűleg néhány évig eltartó nehéz körülmények között a BKV, a MÁV támogatásának csökkentése vagy éppen növelése, a budapesti metróhálózatnak a tervezetthez képest kisebb vagy esetleg nagyobb mérvű bővítése mellett döntenek az éppen (ön)kormányzati hatalomban lévő erők/vezetők. Igaz ugyanez az olyan fejlesztési támogatások, pályázatok kiírására és odaítélésére is, amelyek a vállalati szektorban ezek nyomán megszülető döntéseket befolyásolják (pl. szállítási vállalatok kocsiparkjának, foglalkoztatási létszámának kiszélesítése), de az egyéneknek nyújtott kedvezmények, vagy éppen az őket sújtó esetleges hátrányok akár közvetlen hatással is volnának az új gépkocsik mielőbbi vagy éppen elhalasztott megvételére.

Sajnos, mint arra Hankiss Elemér idejekorán figyelmeztetett, még ha példái között az automobilizmust nem is szerepeltette, az állam gyakran hátrétt a felelősséget azzal, hogy minduntalan rajta kívül álló kényszerekre hivatkozott. „Akkor építettünk – kényszerből és bizonyos politikai megfontolásokból – betonlakótelepeket, amikor a fejlett országokban ez az út már zsákutcának bizonyult. Akkor is továbbfejlesztettük hagyományos típusú vaskohászataunkat, amikor már világszerte túltermelési válsággal küszködött ez az iparág. Akkor tettük tönkre – szegénységből, kényszerből, hanyagságból – tavaink és folyóink vizét, amikor a fejlett világ már egyre eredményesebben harcolt a környezetszennyezés ellen. Akkor spóroltunk évtizedeken át az infrastruktúra fejlesztésével, amikor már világszerte közismert tény volt, hogy az infrastruktúra erőteljes fejlesztése elengedhetetlen előfeltétele a tartós gazdasági fejlődésnek. Akkor halogatjuk – pénz- és gondolat szűkében – a közoktatás dinamikus fejlesztését, amikor már bizonyított tény, hogy a második ipari forradalom pályájára való átkanyarodásra annál több esélye van egy országnak, minél magasabb lakóinak tudás- és szakképzettsé-

⁸ Közgazdász és politológus körökben szokták ezt úgy is fogalmazni, hogy az elmúlt évtizedek neoliberais, vagy akár neokonzervatív vagy friedmani elméletét és gyakorlatát a keynesi nézetekhez való (részleges) visszatérésnek kellene követnie.

gi szintje.” (Hankiss 1986, pp. 366–367.) Az automobilizmus szinte szolgai átvétele, beengedése pedig hosszabb távon nem jelentette az ország, de még az állam számára sem a tömeges közleked(t)és feladatainak megoldásából eredő terhek csökkenését. Hiszen a konkrét gazdaságossági számítások elvégzése és idecitálása nélkül is könnyen belátható, hogy a szállítható személyek számát is figyelembe véve egy-egy villamos vagy autóbusz kevesebbe kerül, mint a „helyettesítésükre” bevezethető személygépkocsik. Ráadásul ez a helyettesíthetőség amúgy is korlátozott, mert a kisebb számú utas elszállításához is fenn kell tartani egy bizonyos számú tömegközlekedési járművet (vagy/és vasúthálózatot). Utóbbiak előnyössége igaz az egységnyi utasra, a megtett útra (utaskilométerre) számított üzemanyag-felhasználás tekintetében is. De folytathatnám az érvelést az autópályák, parkolóhelyek, benzinkutak, szervizszolgáltatások kiépítési, illetve a környezetszennyezés pénzben sokszor ki sem fejezhető költségeivel, sőt még azzal a szemponttal is, hogy a tömegközlekedési eszközökön csak egyetlen, és éppen erre a tevékenységre specializálódott ember figyelme, ideje, szakértelme van erre a célra lekötve, míg az utasok eközben nyugodtan pihenhetnek, gondolkodhatnak, beszélgethetnek, olvashatnak. Ide sorolhatók még az emberéletekben vagy szerencsésebb esetekben csak a kieső munkaidő tekintetében elszenvedett kényszerű veszteségek is a megnőtt forgalomban stressztől terhelt motorkerékpárosok és gépkocsivezetők által okozott balesetek miatt.

Márpedig, bár Magyarország mindig is igazán rászorult arra, hogy kiaknázza az ún. utolérési effektusnak (a későn jövők előnyének, a mások kárán tanulásnak) az előnyeit, az automobilizmus terén bőven nyílt volna alkalmunk a nálunk fejlettebb nyugati országok tapasztalatainak figyelembe vételére. Ezen országok nagyvárosaiban ugyanis már rég láthatóvá vált, milyen csődhelyzetek keletkezhetnek, ha a gépkocsiforgalom a városi közlekedés domináns összetevőjévé válik. Számolhattunk volna, és remélhetőleg valamelyest még mindig számolhattunk például azzal, hogy a világ legnagyobb személygépkocsi-állományával rendelkező és az automobilizmus őshazájának számító USA-ban eleve más körülmények között került sor a gépkocsi-közlekedés térnyerésére (gazdagabb ország, nagyobb távolságokkal, több központú, eltérő településföldrajzzal, olcsó üzemanyagárrakkal). Az egyéni gépjárművekkel történő közlekedési formák elterjesztésében a „láthatatlan kéz” szerepét betöltő államnak azzal is célszerű számolnia, hogy a „gondjaira bízott” nemzet polgárai mennyire szabálykövetők, vagy éppen mennyire szolidárisak egymással.

Ugyanakkor az igen fegyelmezett és nálunk jóval gazdagabb japánoknál, akik saját csúcsmínőségű gépkocsigyártással büszkélkedhetnek, – a mégoly erőteljes állami beavatkozás ellenére is döntően a piaci viszonyok alapján – a közlekedés fejlesztésének olyan gyakorlata (és nem koncepciója...) alakult ki, amely a mai napig is meghatározó jelentőségű maradt. Ott a vasúti közlekedés vált, mind országos, mind pedig városi szinten, a japán ember mindennapi életéhez elválaszthatatlanul hozzátartozó, domináns utazási móddá. (A városi forgalomban is alig-alig különül el az ún. metró, illetve a vasút: útvonaluk felváltva halad a föld felszínén vagy az alatt.) Gazdaságosságáról csak annyit, hogy sok helyütt akár egymással párhuzamosan több vasúttársaság is üzemeltet vonalakat, és jól meg is élnek belőlük. (Az egyik ilyen válságot, az évtizedeken át állami kézben lévő, de fokozatosan reprivatizálásra került JNR veszteségessége éppen állami menedzselésével, illetve mamut méreteivel állt összefüggésben...) Ehhez az egész országot behálózó rendszerhez csatlakozik a jól kiépített autóbusz-, „HÉV”-, taxi-, valamint a robogó- és a kerékpár-közlekedés. (Utóbbihoz persze erőteljesen hozzájárulnak a hagyományok is, de e tekintetben Magyarország sem nevezhető gyökértelennek.) Az ország lakóinak többsége a jóval magasabb életszínvonal, a gyakran napi 1,5-2 óras ingázási idő ellenére is (vagy talán éppen ezért?) napi utazásai, munkába járása során a városközi közlekedésre is a vonatot használja. Igaz ez annak ellenére is, hogy aki csak egyetlenegyszer a saját bőrén (sic!) megtapasztalta, milyen tömöttek csúcsidőben Japánban a vonatok, aligha felejtje el. A dolog mélyén a japán embert jellemző, szinte határtalan tűrőképességen kívül – érzésem szerint – az a bölcs felismerés húzódik meg, hogy ugyanez a tipródás autóval a közutakon nagyobb (mert idegi) megterhelést és több (benzin, autófenntartási-javítási) kiadást

jelentene, de arról sem szabad megfeledkezni, hogy a japánok a napi utazási időt nagyjából részben szunyókálással, olvasással, tanulással töltik el.¹⁰

Természetesen a fentieket csupán a fogyasztás szerkezetét befolyásoló állami szerepvállalás „esettanulmányának” tekintem. Emellett azonban nyilvánvalóan célszerű nagy jelentőséget tulajdonítani annak is, hogy mutat-e, s ha igen milyen példát mutat az állam saját szférájában a fogyasztás területén. A sokszor felhánytorgatott gépkocsi- és bútorbekészítésekén kívül magam idesorolom a működés és fenntartás területeit is (pl. eltúlzott költségű országimázsakciók, -rendezvények, -kiadványok, tűzijáték, díszkivilágítás), valamint az esetleges pazarlást, vagy éppen ésszerű gazdálkodást az élők munkával. Ezekkel kapcsolatban jó módszernek tűnik a gondos vizsgálódás, mert a később indokolatlannak bizonyuló takarékosági kampányok, munkaerő leépítések vissza is üthetnek, ha nem voltak kellő alapossággal előkészítve. A „saját” tulajdonú irodaépületek eladását lehetővé tevő „kiszervez(őd)ések”, illetve felváltásuk bérelt irodákkal például csak hosszabb távon válhat bizonyító erejű helyes vagy helytelen döntéssé, miközben éppen hosszabb távon a tulajdon rezsiköltségekké történő konvertálását jelenti. (Nem mellékes ebből a szempontból, hogy a köznapis logika szerint albrétre kár pénzt költeni, ha ugyanazt az összeget egy később saját tulajdonná váló lakás részleteiként is ki lehetne fizetni.) Az utóbbi évek állami gyakorlatában meglehetősen kedvezőtlen megítélést kaptak például az olyan megoldások, amikor a honvédség vagy a rendőrség objektumainak őrzésével más „cégeket” bíztak meg.

Az állam szerepvállalásával kapcsolatban végül le szeretném szögezni, hogy az nem jelentheti a vállalati és az egyéni fogyasztók öngondoskodásának kiváltását, helyettesítését. Ez utóbbiak feladata és felelőssége, hogy saját jól felfogott érdekükben tájékozódjanak, döntsenek és tegyenek. Tetszik, vagy nem tetszik, ezt diktálják a szabadpiaci rendszer követelményei. A cégek, családok, egyének jövedelmét, megélhetőségét és egészségét az állam nem képes szavatolni, legfeljebb elősegíteni, támogatni. Egyebek mellett ebbe a körbe tartoznak azok a juttatások is, amelyeket a mostani válság kezelése céljából a világ minden részén az államok bankoknak, nagy- és kisvállalatoknak, vagy akár közvetlenül az egyéni fogyasztóknak felajánlottak. Az így felajánlott segítség formái igen változatosak, de lényegüket tekintve a gazdaságok pénzzel (értsd: hitellel) ellátását, a munkahelyek megőrzését, valamint a(z) egyébként visszaeső) kereslet/fogyasztás ösztönzését – röviden a növekedés fenntartását szolgálják.

5) A személyes fogyasztás ésszerűbbé tételének stratégiái

5.1. Otthonunk szolgáltatásai és tárgyai

Talán ez az a terület, ahol a „sok kicsi sokra megy” bölcsessége a legjobban tetten érhető lenne. Méltán feltételezhetjük, hogy a gazdasági világválság begyűrűzése a magyar fogyasztókat is megtakarítás-tudatosabbá tehetné. Napjainkban már arra is nyílik mód, hogy ne csak internet- vagy telefonszolgáltatót váltsunk, hanem gáz- és (rövidesen?) elektromos energiaszolgáltatót is. Miközben egyes állami és önkormányzati keretek részben lehetővé teszik lakásunk fűtéskorszerűsítését vagy jobb hőszigetelését, egy hosszabb távú szemlélet átvételével mi

¹⁰ Bár e tekintetben is igaz, hogy a változások Japánt sem hagyják érintetlenül. Jelen sorok írója egyik legutóbbi utazása alatt többször is tapasztalhatta, hogy a japánok – persze elsősorban a fiatalok – vadul interneteznek a vonatokban, sőt az ifjú hölgyek nem egyszer a teljes utazás időtartamát sminkjük és frizurájuk elkészítésére fordították.

magunk is nagyobb lelkesedéssel foghatnánk a fokozatszabályozók, egyéni mérőórák felszerelésébe, energia-takarékosabb gépek és fényforrások használatba vételébe. A nagyobb kiadással járó beavatkozások (pl. falfelületek külső és/vagy belső bevonása különféle szigetelőanyagokkal) mellett olyan hagyományos módszerekkel is érdemes élni, mint például a telente az ablakok közé elhelyezett szivacs párnák, vagy az ablakok éleire felrögzített műanyag- vagy filccsíkok. A már-már grandiózus teljes ablakcserék (ti. a régi fakereteseket akár tokostul műanyagra cserélik) sok bosszúságot is okozhatnak azzal, hogy utóbb a korábbi réseken keresztül megoldott automatikus szellőzés kiiktatásával befülledésekhez, penészedésekhez, allergiás megbetegedésekhez is vezethetnek.

A vízhasználat országosan, sőt kontinentálisan vagy akár az egész nyugati világot is jellemző pazarló módjára sajnálatosan jó (?) példa, hogy a mi vécéink öblítése ivóvíz minőségű vízzel történik, szemben a távol-keleti kultúrák ügyes megoldásával, amikor a kézmosó- vagy/és a fürdővíz „átterelésével” oldják meg ugyanezt. Örvendetes ugyanakkor azoknak az öblítőtartályoknak a terjedése, amelyeken külön billentyű szolgál a kisebb, vagy a nagyobb vízigényű öblítés megválaszthatóságára. Ugyancsak hasznosak azok a fotocellás mosdó- és kádcsapok, amelyekből csak addig folyik a víz, amíg érzékeljük ezt indokoltá teszi. (A zuhanyozás előtérbe helyezését a kádban fürdéssel szemben itt már csak mint a vízzel való takarékoskodás közismert módszerét említem meg.) De sokat lehetne spórolni azzal is, ha nem folytatnánk a vizet fogmosás közben, és nem tartanánk készenléti (stand-by) állapotban háztartásunk elektromos készülékeit, vagy „eldobós” elemek helyett újratölthető akkukat használnánk a gomba módra szaporodó használati tárgyainkhoz. A mind jobban terjedő és árukból is lassanként veszítő/engedő energiatakarékos izzók ötödannyi energia felhasználásával és sokkal hosszabb élettartamot garantálva nyújtják ugyanazt a teljesítményt, de mára már általánossá vált az is, hogy a háztartási gépeken a gyártók feltüntetik, milyen energiaosztályba tartoznak (értsd: milyen mérvű energia-megtakarítás érhető el a révükön). Érdemes türelmesen és körültekintően döntenünk, amikor régi (elavult vagy tönkre ment) készülékeinket újakra cseréljük, az új technika/technológia ugyanis nem jelent feltétlenül gazdaságosabbat is. Erre jó példa, hogy a plazma tévék mintegy négyszer annyi áramot fogyasztanak, mint a hagyományos képcsövesek, az LCD képernyősök pedig két és félszer annyit.¹¹

Ugyancsak fogyasztói szemléletváltásra van szükség a már meglévő tárgyak megbecsülésében, megóvásában. A divatot követő eldobás, lecserélés felesleges és megengedhetetlen luxus. A házilag javítás, állagmegóvás viszont hasznos tevékenység.

5.2. Új termékek, újdonságok

Mindenekelőtt hadd szögezzem le: nem vagyok haladás ellenes. Saját életemben kevés hasznosabb újítással ismerkedhettem meg, mint az írógépet felváltó szövegszerkesztő, vagy a helyhez és vonalhoz kötött telefonnak mindinkább a helyébe lépő mobilkészülék. Mégis fenntartásokat kell megfogalmaznom a minden áron történő újításokkal szemben. Azon túlmenően, hogy magam is ismerem a reklámszakma egyik alapszabályát, miszerint a jó hirdetésnek utalnia kell a termék vagy szolgáltatás újdonságára, az erőforrás- és környezettudatos fogyasztóknak – fogyasztókként kinyilvánított preferenciáikkal vagy éppen diszpreferenciáikkal, illetve ennek szélsőséges példáival, a fogyasztói bojkottokkal – arra kellene készíteniük ösztönözniük a termelőket, hogy csak kellő mennyiségi és minőségi előnyöket nyújtó termékek-szolgáltatások kikísérletezése-kifejlesztése esetén és után lépjenek ki ezekkel a piacra. Addig inkább a korábbiak értékeit, minőségét stabilizálják, a hozzájuk kapcsolódó kiegészítők

¹¹ „Tévés tévhit”. *Kosár*, 2009. február, p. 3.

és utószolgáltatások körét bővítsék, ezek értékesítését kultiválják, mert ezt kívánja saját vállalati társadalmi felelősségük, *CSR*-jük is.

Az évről évre szinte kényszeresen piacra dobott új(abb) modellek újdonság tartalma eleve kétséges, de legalábbis korlátozott. Különösen a maihoz hasonló válsághelyzetekben kellene ellenállnunk az ún. megtervezett elavulás (planned vagy built-in obsolescence) stratégiájával készített termékeknek, amelyeknél gyakran egy jelentéktelennek látszó részegység vagy alkatrész meghibásodása, tönkre menetele miatt az egészet ki kell dobnunk. Sokszor megesik az ilyesmi például akkor, ha a korábban még fémből készített alkatrészek *egyikét* „anyagtakarékosságra” hivatkozva műanyaggal cserélik fel, amelyet azután fém társai hamar(abb) elnyúznak. Ugyancsak káros gyakorlat, amikor az egymást követő modellváltozatoknál az azokhoz előzőleg csatlakoztatható kiegészítő eszközöket a gyártóik tudatosan teszik elavulttá: más csatlakozóaljzatok, vagy éppen szoftverek alkalmazásával. Az ilyen turpisságok leleplezésében szinte egyetlen támaszunk a fogyasztóvédelem keretében elvégzett tesztek áttanulmányozása lehet, vagy az, ha megvárjuk, amíg ismerősi vagy internetes forrásokból kiderül, bevált-e egy-egy új (?) termék. A „mindenből a legújabbat” sznobizmusára inkább bölcs lenézéssel, mintsem vágyakozó utánzással célszerű tekintenünk. Rajtunk (is) múlik, melyik utat választjuk.

5.3. Nagybevásárlások

Válsághelyzetek idején gyakrabban merül fel célszerűségük-indokoltságuk, mert révükön megtakarításokra tehetünk szert, elébe mehetünk esetleges hiányhelyzeteknek, és akár biztos(?) termékekbe forgathatjuk bizonytalannak látszó pénzünk egy részét. Az itt említettek sokszínűsége eleve jelzi, hogy nem árt az óvatosság velük kapcsolatban.

Elsősorban azt kell tisztáznunk, valóban jelent-e megtakarítást a nagy tételben történő vásárlás, vagyis a megvenni kívánt termék egységára kisebb-e, s ha igen, mennyivel, mint ha ugyanazt kisebb egységekben/kiszerelesben vennénk meg. De figyelemmel kell lennünk a termék eltarthatóságára, sőt arra is, vajon későbbi szükségleteink változatlan típusú termékekben fognak-e jelentkezni. Megfontolást érdemel az is, vajon a nagyobb szállítási költség (pl. hogy eleve saját gépkocsival vagy esetleg taxival kell hazafuvaroznunk a megvásárolt árut) mellett is elérhető marad-e a tervezett megtakarítás. Nagy néha azt sem zárhatjuk ki, hogy a szóban forgó áru később olcsóbbá válik. Nem utolsósorban viszont azzal is számolnunk kell, hogy így, egy-egy fajta termékre összesen többet költve, nem futunk-e ki a pénzünkben, vagy esetleg nem lovalljuk-e bele magunkat egy pazarló-típusú fogyasztási magatartásba, vagyis éppen azért fogunk valamiből gyakrabban és többet fogyasztani, mert úgyis nagy készletünk van belőle. Általános szabályként megállapíthatjuk, hogy inkább a nagy(obb) családok esetében van igazi létjogosultságuk az ilyen nagybevásárlásoknak, meg persze az olyan háztartási „akciók” alkalmával – melyek mintha a divatból kimenőben lennének –, amikor például előre gondolva zöldségek-gyümölcsök konzerválásáról, télire történő elrakásáról (befőzéséről) van szó.

Az ilyen nagybevásárlások leggyakoribb helyszínei az ún. bevásárlóközpontok, óriásáruházak, illetve piacok. Jó, ha tudjuk, ezeknek jól bevált üzleti trükkjük, hogy egy-egy „húzótermék” árával odavonzzák magukhoz a vevőket, akik azután a nagy kínálattól szinte megrészegülve más termékeket is ott vesznek meg, amelyeken viszont nem hogy nyernének, hanem inkább veszítenek. Ezért érdemes előzetesen gondos ár-összehasonlításokat tennünk, mielőtt nagyobb tételekben vásárolnánk azonos helyen. Ugyanez az elv érvényesítendő a tekintetben is, hogy a bolt(hálózatok) által kínált jutalompontok vagy engedmények miatt mennyire kötődünk bármelyikükhöz is. A legjobb módszer, ha több helyen is élünk ezekkel a kedvezményekkel, de közben mindig az előre összeállított „beszerzendők” jegyzékével indulunk neki

bevásárló útjainknak, és csak kivételes ajánlatok esetén csábulunk el olyasmi(k)re, ami(k)re éppen nincs is szükségünk. Hasonló fenntartásokkal érdemes viszonyulnunk az ugyancsak csábító árleszállításokhoz-kiárusításokhoz is: a döntő szempont ekkor is az legyen, van-e szükségünk a megcélzott termék(ek)re.

5.4. Pazarlás

A pazarlásnak a fogyasztáshoz kapcsolódása a személyes fogyasztás azon sajátos eseteiben jelentkezik a legközvetlenebbül, amikor is feleslegesen, felvágás okán, vagy akár luxuscélok elérése érdekében történő fogyasztásról van szó. Utóbbit, Thorstein B. Veblen, amerikai közgazdász és szociológus nyomán, szokták hivalkodó-, kérkedő- vagy presztízsfogyasztásnak (conspicuous consumption) is nevezni, minthogy nem valóságos igény kielégítését szolgálja, hanem a másoknak való mutogatást. Természetesen nem nehéz felfedezni az egymást követő divatáramlatokban sem, hogy azok „fentről” lefelé (értsd: a gazdagabb országoktól/fogyasztóktól a szegényebbek felé) tartanak, legfeljebb a mai globalizált világban ezek életgörbéi jóval meredekebbek, illetve a termék- és márkahamisítványok révén a látszólag azonos áruk szinte egymással egyidejűleg is megjelenhetnek, mintegy „demokratizálva” őket és megkönnyítve a „lépést kell tartani” effektust. A gazdasági világválság körülményei között valószínű hatás, hogy miközben a tehetős(ebb)ek továbbra is, vagy akár még inkább meg akarják mutatni, hogy őket a válság sem érinti, a szegény(ebb)ek ésszerűbb és célszerűbb döntést hoznak, és a takarékoság irányába mozdulnak el.

6) A fogyasztóvédelem előtérbe kerülése

A fogyasztók védelmét az angolszász országokban a konzumerizmus fogalmával azonosítják. Elgondolkodtató, hogy ugyanennek a kifejezésnek egész más értelmezése terjedt el a volt szocialista országokban. Így Magyarországon is sokáig kritikusan beszéltek az ún. „fogyasztói társadalmakról”, és azokat, akik ugyanennek a pozitív oldalait is igyekeztek népszerűsíteni, azzal vádolták, hogy egyfajta „fridzsiderszocializmus” kialakítására törekcsenek. Szerencsére mára már magunk mögött hagytuk ezeket a nézeteket, viszont a fogyasztásunk sajnos sok tekintetben messze túl is haladta azt a szintet, amit valójában megengedhettünk volna magunknak. Része volt ebben kétségkívül a nálunk módosabb nyugati országok polgáraitól ellesett fogyasztási szokásoknak (ezt nevezi a szakzsargon demonstrációs hatásnak), de annak is, hogy mi magyarok mintha nem elégednénk meg azzal, hogy életvitelünkben, vásárlási-ajándékozási szokásainkban addig nyújtózkodjunk, ameddig a takarónk él.

Mindenesetre a fogyasztás színvonalának emelkedése és a piaci viszonyok térnyerése a gazdaságban egyúttal kiszélesítette a fogyasztók választási lehetőségeit, és előtérbe állította érdekeik védelmét is. A korábban is létező jogi intézményi kereteket – például a Központi Ellenőrző Bizottság (KEB), az Állami Kereskedelmi Felügyelőség (ÁKF), a Kereskedelmi és Minőségellenőrzési Intézet (KERMI) – a Fogyasztók Országos Tanácsának (FOT) létrejötté tovább tágította. Az említett szervezetek „utódjai”, a Gazdasági Verseny Hivatal (GVH), a Nemzeti Fogyasztóvédelmi Hatóság (NFH), vagy az Országos Fogyasztóvédelmi Egyesület (OFE) napjainkban már mind teljesebb mértékben képesek a fogyasztói érdekek képviselésére-védelmére. Európai Unió tagyunkkal összefüggésben Európai Fogyasztói Központ (EFK) is működik Magyarországon, amely tájékoztatást nyújt a határon átnyúló áru- vagy szolgáltatásvásárlással kapcsolatos Európai Unió fogyasztóvédelmi rendelkezésekről, valamint azok érvényesít-

hetőségéről. Ugyanakkor meglepően szűk körben ismertek a fogyasztóvédelemre szakosodott folyóiratok, a Szociális és Munkaügyi Minisztérium támogatásával és a Társadalmi Unió által kiadott Kontroll, valamint az OFE lapja, a már hatodik éve megjelenő Kosár. Véleményem szerint jól kiegészíti ezeket a formációkat Juszt László „A tévé ügyvédje” c. hasznos, ismeretterjesztő műsora a közszolgálati televízióban, valamint az olyan civil szerveződések is, mint például a Tudatos Vásárlók Egyesülete.

Érdekes sajátossága a hazai fogyasztói érdekvédelemnek, hogy szemben nyugat-európai és tengerentúli megfelelőivel, szerepe, jelentősége nem a gazdasági ciklusokkal ellentétesen alakul. Az amerikai és japán fogyasztóvédők például inkább a gazdaság felfelé ívelő szakaszában jutnak erősebb pozíciókhoz, míg nálunk éppen a lefelé menő ágban kapnak nagyobb (állami) támogatást, vagyis egyfajta „kompenzációs” mechanizmus érvényesül irányukban. Ha nehéz idők járnak a fogyasztók legszélesebb köreire, az állam ezen a csatornán keresztül (is) próbál támogatást nyújtani nekik. Az állam megnövekedett felelősségét megítélésem szerint jól reagálta le a Kormányzati Ügyfélértékelési Központ, amikor 2009 márciusában egy 16 oldalas tájékoztató füzetet jelentetett meg és juttatott el minden háztartásba, illetve az Internetre „Válságkalauz – Tudatos vásárlás: takarékosan, felelősséggel” címmel. A kisebb önkormányzatok is sokat tehetnek a helyi lakosság támogatása érdekében. Ilyen lépésnek tartom például az ún. szociális bolthálózat kialakítását Budapest IX. kerületében.

* * * * *

Referenciák

- Daly, H. E. (1980): On Economics as a Life of Science. Daly, H.E. ed.: *Economics, Ecology, Ethics. Essays toward a Steady-State Economy*. W. H. Freeman and Co.
- Hankiss, E.(1986): Kényszerpályán? Tanulmányvázlat a magyar társadalom legújabb kori fejlődéséről. *Diagnózisok 2*. Budapest: Magvető Könyvkiadó (Gyorsuló Idő), pp. 366–367.
- Hernádi, A. (2009): *Fogyasztási magatartásmodellek ábécékönyve a világgazdasági válság tükrében* c. kötetemben. (MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Budapest, 2009).
- Hernádi, A. (1992): Környezet- és emberbarát fogyasztási modell Magyarországon. *Valóság*, No. 7, pp. 61–68.
- Hernádi, A. (1990): Termelés és fogyasztás: tyúk vagy tojás paradoxon a közgazdaságtanban? *Valóság*, No. 10, pp. 19–30.
- Toffler, A. (1981): *The Third Wave*. Bantam Books.

A GLOBÁLIS VÁLSÁG: HATÁSOK, GAZDASÁGPOLITIKAI VÁLASZOK ÉS KILÁTÁSOK

1. kötet Világgazdasági súlyponteltolódások
Szerkesztette: Farkas Péter
2. kötet Transznacionális vállalati stratégiák és multilateralizmus
Szerző: Simai Mihály
3. kötet A válság hatása néhány kiemelt gazdasági tevékenységre
Szerkesztette: Szalavetz Andrea
4. kötet Az állam gazdaságfejlesztő és jóléti szerepe
Szerkesztette: Kőrösi István
5. kötet A válságkezelés egyes nemzetközi dimenziói: nemzetközi pénzügyek,
új regionalizmus
Szerkesztette: Artner Annamária
6. kötet A válság hatása a meghatározó és a feltörekvő nem európai országokban
Szerkesztette: Székely-Doby András és Szilágyi Judit
7. kötet Válság Oroszországban és Ukrajnában: eltérő válságkezelési lehetőségek
Szerkesztette: Weiner Csaba
8. kötet A fejlődő országok/régiók és a válság
Szerkesztette: Szigetvári Tamás
9. kötet Nagy EU-tagállamok és a gazdasági válság
Szerkesztette: Somai Miklós
10. kötet A pénzügyi-gazdasági válság hatása és kezelése az EU fejlett
kis tagállamaiban
Szerkesztette: Vida Krisztina
11. kötet Az új EU-tagállamok és a tagjelöltek helyzete a válságban
Szerkesztette: Novák Tamás és Wisniewski Anna
12. kötet A válság hatása az Európai Unió működésére
Szerkesztette: Meisel Sándor