

22/10/1997

Ramalan kemerosotan ekonomi Krugman timbulkan keraguan

Ramzee Che Omar

DALAM majalah Fortune edisi Ogos 1997, Paul Krugman membaharui dakwaannya bahawa perkembangan dan pertumbuhan ekonomi di rantau ini disebabkan oleh faktor yang disebut sebagai 'bread & butter economic forces'. Faktor itu ialah:

- * Kadar simpanan yang tinggi (kemudian digunakan sebagai pelaburan);
- * Peluang pendidikan yang meluas; dan
- * Pergerakan petani yang menganggur dan tidak produktif ke sektor ekonomi moden.

Menurut beliau, hasil pergabungan semua input, secara logiknya akan menyebabkan berlaku pertumbuhan ekonomi yang pesat di rantau ini. Beliau terus merendah-rendahkan keupayaan penduduk rantau Asia Tenggara dengan mendakwa kejayaan itu disebabkan 'working harder not smarter'.

Krugman dengan angkuhnya mendakwa perkembangan pesat ini "... these are one time, unrepeatabe changes."

Kembali kepada senario Malaysia, persoalannya adakah benar kejayaan kita hanya kerana 'working harder not smarter?' Malaysia bukan seperti negara Arab atau negara lain yang mencapai pertumbuhan ekonomi pesat dengan hanya bergantung kepada sumber alam seperti minyak dan hasil galian lain. Malaysia mencapai kejayaannya disebabkan usaha kerajaan mengubah Malaysia dari sebuah negara pertanian kepada negara perindustrian dalam tempoh 20 tahun. Kini kerajaan mula mengorak langkah untuk menukar Malaysia menjadi negara maklumat.

Malaysia kini adalah antara pengeluar barangan elektrik dan elektronik yang utama dan mempunyai industri automobil yang bertaraf dunia. Syarikat perkhidmatan seperti TNB, Telekom, MAS telah menjadi MNC yang mula mengembangkan sayap ke rantau lain. Asiaweek edisi 5 September 1997, mengiktiraf kejayaan peribadi Dr Mahathir Mohamed membangunkan Malaysia.

Memetik kata-kata asal Asiaweek edisi 5 September 1997 (m/s 44): "Make no mistake. If anyone can pull off another economic miracle, it is Mahathir. In his 16 years as premier, he has transformed his country from a Southeast Asian backwater into a manufacturing and export powerhouse. Among the region's current leaders, he is the only one who has fought a recession - and resoundingly won."

Persoalan yang timbul adakah 'Asian miracle' itu realiti atau mitos? Adakah Asia Tenggara akan menjadi seperti Soviet Union yang mencatatkan pertumbuhan ekonomi kosmetik pada 1950-1960-an dengan menumpukan input ekonomi pada sektor pembinaan dan hartanah yang tidak produktif? Menurut Asiaweek edisi September 1997, ramai ahli ekonomi berpendapat walaupun hujah Krugman perlu diberi perhatian tetapi adalah satu kesilapan besar untuk menganggap kejayaan Asia Tenggara seperti Soviet Union pada 1950-1960-an. Asiaweek merumuskan bahawa "...the miracle was real enough."

Membandingkan antara Asia Tenggara dengan Soviet Union pada era 1950-1960-an bukan satu perbandingan yang tepat. Ekonomi Asia Tenggara yang berdasarkan pasaran bebas adalah berlainan sama sekali dengan ekonomi terkawal Soviet Union.

Mengikut ahli ekonomi, dalam pasaran bebas seperti Asia Tenggara persaingan meningkatkan efisien serta produktiviti. Persaingan juga akan menyebabkan kadar pendidikan meningkat serta tahap pengurusan bertambah baik. Ekonomi berkembang dengan pesat dan pada tahap tertentu akan berlaku pertumbuhan ekonomi yang sederhana. Ini adalah putaran perkembangan ekonomi yang biasa bagi sistem pasaran bebas.

Penurunan nilai ringgit akan menyebabkan barangan keluaran negara menjadi lebih murah. Tetapi ada pihak berpendapat sebaliknya dan mendakwa persaingan akan menjadi lebih hebat disebabkan semua negara Asia Tenggara mengalami penurunan nilai mata wang.

Hujah berkenaan adalah benar dari satu aspek, tetapi kita perlu melihat komponen eksport yang berbeza antara Malaysia dengan negara Asean lain. Lebih kurang 53 peratus eksport negara terdiri daripada barangan elektrik dan elektronik berbanding negara Asean lain yang masih bergantung kepada industri tekstil, makanan dan barangan pengguna. Berdasarkan nilai mata wang sekarang, barangan Malaysia masih murah berbanding barangan Korea dan Jepun.

Mengikut laporan, import bagi seisi Januari-Julai 1997 menunjukkan 65 peratus barangan import adalah daripada 'intermediate goods', 21 peratus barangan modal dan hanya enam peratus barangan pengguna. Persoalannya mengapa 'intermediate goods' membentuk peratusan terbanyak? Adakah ini disebabkan tiada barangan berkenaan di dalam negara atau sikap mengagungkan barangan luar atau barangan tempatan lebih mahal? Jika alasannya barangan tempatan lebih mahal, maka kita perlu mencari sebabnya?

Sejak 1994 Keluaran Negara Kasar (KNK) Malaysia adalah berdasarkan 'input driven'. Kita banyak menggunakan input modal dan buruh untuk memastikan KNK berkembang dengan kadar melebihi lapan peratus setahun. Masalahnya kita menghadapi kekurangan tenaga kerja - yang diatasi dengan pengambilan buruh asing dan persaingan untuk mendapatkan modal jangka panjang asing (FDI) dengan negara lain seperti China dan Amerika Latin.

Kata kunci bagi kejayaan Malaysia pada masa depan dalam ekonomi pasaran terbuka adalah efisien serta meningkatkan produktiviti. Kita harus menggunakan input modal dan buruh dengan lebih efisien. Kita harus mengakui pertumbuhan ekonomi yang pesat selama lapan tahun berturut-turut menyebabkan kita menjadi leka dan mengambil mudah sesuatu perkara.

Mengikut kajian, Incremental Capital Output Ratio meningkat daripada 4.5 peratus ke enam peratus. Ini bermakna pada masa lalu, kita hanya perlu melabur RM4.50 untuk mendapat RM1 keluaran/barangan tetapi sekarang kita perlu melabur RM6 untuk mendapat RM1 keluaran/barangan yang sama. Gaji pekerja pula dikatakan meningkat lebih cepat daripada produktiviti.

Pada dialog Belanjawan 1997, Persekutuan Pekilang Malaysia (FMM) mendedahkan 'FMM 1997 Survey of Chief Executive Officers' mendapati sektor pekilangan negara adalah kurang kompetitif berbanding Indonesia, Thailand, China dan India.

Persoalannya adakah fakta di atas menunjukkan kita kehilangan daya persaingan yang kompetitif dan barangan kita menjadi lebih mahal? Adakah ini menunjukkan kos menjalankan perniagaan di negara kita telah meningkat secara tidak langsung?

Secara mudah di dalam perniagaan ada dua jenis kos iaitu kos yang dapat dikawal oleh syarikat sama ada secara langsung atau tidak dan kos di luar kawalan syarikat. Kos di luar kawalan syarikat adalah seperti cukai, air, telefon, elektrik, pembetulan dan tol.

Dalam masa beberapa tahun kebelakangan ini, kerajaan menswastakan perkhidmatan berkenaan. Masalahnya kebanyakan perkhidmatan yang diswastakan itu bersifat monopoli atau oligarki dan meningkatkan kadar bayaran perkhidmatan mereka dari setahun ke setahun.

Menurut laporan akhbar, Persekutuan Pekilang Malaysia (FMM) Cawangan Utara menjangkakan kos pengangkutan bagi industri tertentu akan mengalami kenaikan lagi antara tujuh hingga lapan peratus jika kadar tol baru dilaksanakan sepenuhnya pada Januari 1998. Kadar elektrik yang merupakan komponen utama kos industri juga telah mengalami kenaikan sebanyak dua kali iaitu kenaikan 20 peratus pada September 1996 dan 10 peratus lagi pada Januari 1997.

Dasar monopoli dan oligarki menurut penyokong sistem berkenaan adalah perlu untuk membantu syarikat-syarikat baru dan terpilih ini untuk berkembang tanpa perlu bersaing dengan syarikat yang sudah lama bertapak. Syarikat terpilih ini pula diharapkan menjadi 'anchor company' kepada IKS Bumiputera. Contoh yang ketara ialah kejayaan Proton mewujudkan vendor bagi industri automobil.

Pada hemat saya, dasar ini secara amnya adalah perlu untuk merealisasikan DEB serta menambah bilangan syarikat besar yang dikuasai Bumiputera serta memberi galakan kepada syarikat memasuki industri berisiko tinggi.

Persoalannya adakah dasar ini perlu difikir semula apabila syarikat yang terpilih ini sudah matang dan mencatatkan keuntungan berbilion ringgit? Pengkritik sering mendakwa kos operasi yang tinggi adalah disebabkan struktur pengurusan yang besar dan kos perbelanjaan yang tidak perlu.

Sesetengah syarikat dikatakan mengambil mudah dan tidak mengawal perbelanjaan operasi mereka. Pengkritik berpendapat kesan monopoli serta tiada persaingan dalam sektor yang diswastakan ini menyebabkan tiada galakan kepada syarikat berkenaan untuk mengurangkan kos operasi.

Lazimnya dalam perniagaan 'pricing strategy' ialah menggunakan konsep pulang balik modal beserta margin keuntungan. Ini bermakna segala kos operasi dicampur dengan margin keuntungan dan seterusnya dibebankan kepada pelanggan.

Merujuk kepada situasi ekonomi sekarang, persoalannya adakah kos operasi yang tinggi serta struktur pengurusan besar perlu dikekalkan? Seterusnya adakah dasar monopoli serta tiada persaingan perlu dikekalkan? Lambat laun sektor terpilih perlu dibuka dengan realisasinya AFTA dan tekanan WTO.

Kata kunci mengekalkan daya saing dan mengawal inflasi adalah pengorbanan. Pada situasi ekonomi masih berjerebu, semua pihak sama ada pekerja atau majikan perlu berkorban. Usaha kerajaan untuk menggalakkan pekerja menuntut kenaikan gaji perlu disokong oleh semua pihak. Tetapi untuk berlaku adil, kita tidak boleh mengharapkan sebelah pihak berkorban seperti pekerja tetapi membiarkan sektor terpilih menaikkan bayaran perkhidmatan.

Kerajaan mula mengambil langkah berjimat-cermat dan mengurangkan perbelanjaan tidak perlu. Kereta rasmi mula ditukar kepada Proton; seminar tidak akan diadakan lagi di hotel mewah, majlis mewah menyambut pembesar dihentikan. Persoalannya, bila lagi sektor korporat terutama syarikat perkhidmatan yang diswastakan mengikut langkah kerajaan mengurangkan kos perbelanjaan?

Jika satu pihak mula menaikkan bayaran mereka (seperti Plus) atau mengenakan bayaran perkhidmatan yang dianggap tidak munasabah (seperti Fomema), kita mungkin akan menyaksikan lambat-laun sektor lain akan meningkatkan harga barangan mereka. Kesannya - daya saing kita akan menurun dan inflasi meningkat.

(END)