

GLOBÁLIS

trendfigyelő

2007. február

Készült a Magyar Gazdaságfejlesztési Intézetben /mgfi/

Matolcsy György

Szerkesztés, Közgazdaság, „Lapszél”

Böszörményi-Nagy Gergely

Globális trendek, EU-trendek, Műhely

Harci Marianna

végszerkesztés

TARTALOM

<u>GLOBÁLIS TRENDEK</u>	2
<u>Elefántcsont-kereskedelem</u>	2
<u>Tánc az orosz medvével</u>	4
<u>Felszálló ágban az afrikai tudomány</u>	6
<u>A kínai gyártás problémája</u>	8
<u>A világ holnap</u>	11
<u>A pénz jövője</u>	14
<u>EU-TRENDEK</u>	16
<u>Olaszország: két lépéssel előrébb?</u>	16
<u>Kik a valódi bajnokok?</u>	18
<u>Vásárolni, vásárolni, vásárolni</u>	21
<u>Nem olyan, mint volt</u>	23
<u>Kolduló periféria?</u>	26
<u>KÖZGAZDASÁG</u>	28
<u>A pénzbőség kora</u>	28
<u>A lehetséges művészete</u>	31
<u>Tealevelek olvasása közben...</u>	33
<u>Ha beüt a baj...</u>	35
<u>A nagy kicsomagolás...</u>	37
<u>A fiatalok védelmében</u>	39
<u>MŰHELY</u>	42
<u>A visszatért Nagy-Britannia</u>	42
<u>Az elveszett lehetőség</u>	44
<u>Mit gondol a brit polgár?</u>	47
<u>Élelmességből élni</u>	48
<u>Ügyes megoldások</u>	51

Globális trendek

Elefántcsont-kereskedelem

The ivory trade

The Economist, Jan 18th 2007

Mi teszi Amerika főiskoláit és egyetemeit egyben remek befektetőkké is? Az Egyesült Államokban a nagy felsőoktatási intézmények 1970-80-as években létrehozott befektetési alapjainak eredményei meghaladják nem csupán a legsikeresebb nagyvállalatokét, de a nyugdíjpénztárakét is, és éves átlagban több, mint 10%-os megtérülést produkálnak. Közismert, hogy a legnagyobb pénzügyi alapok Amerikában a legnagyobb befektetők is: köztük a Harvard és Yale egyetemek 50 milliárdos befektetéseivel a teljes szféra egyhatedét is kiteszik. A 2005-2006-os időszak legsikeresebb egyetemi alap befektetési, amelyek a MIT-hez (Massachusetts Institute of Technology) tartoznak, 23%-os megtérülést produkáltak. E rendkívül sikeres intézmények menedzserei szívesen magyaráznák eredményeiket kizárólag jó stratégiával, vagy találékony vezetéssel - ám a valóság az, hogy a főiskolák

és egyetemek Amerikában számos előnyt élveznek befektetési riválsaikkal szemben.

Először is, a felsőoktatási intézmények befektetési horizontja nem csupán hetekben, hónapokban vagy években mérhető, hanem gyakorlatilag egy öröklétben. Saját tőkéjük, az oktatási szférában működő tőke - ellentétben a klasszikus versenyszférával - rendkívül türelmes természetű. Ehhez jön, hogy minden egyetemi befektetési alapnak kizárólag egy ügyfele van az adott intézmény személyében, amely rendszeresen mindössze akkora összeget igényel, hogy ösztöndíjrendszerét működtetni tudja. Így - ellentétben a nyugdíjpénztárakkal - nem jelent frusztráló tényezőt a nyereség kötelezettségekkel történő összekapcsolódása. Ide sorolható a harmadik nagy előny: az egyetemi világból hiányzik a megtakarítási alapok ügyfeleinek természetes irtózása a nagy befektetési

kockázatoktól, a felsőoktatási intézmények alapjait eredendően innovációs, újító célrendszer vezérli pénzügyileg és szellemileg egyaránt. Ez még akkor is igaz, ha tudjuk, hogy adott egyetemen felhalmozott elméleti tudásnak nem sok szerepe van az intézmény befektetéseiben, ahol teljesen más természetű tudásra van szükség. Ahogy egy korábbi Harvard-tisztviselő fogalmaz: az egyetem befektetési sikereinek egyik kulcsa éppen az volt, hogy nem fogadtak el tanácsokat a közgazdasági tanszéktől.

De mibe fektetnek az egyetemek? Az első időszakban az árfolyam-fedezeti alapok, kistrésvényes csomagok, ingatlanok élveztek prioritást, ám az elmúlt években már a külföldi vállalatok részvényei jelentették a legkelendőbb befektetést számukra - innen átlagosan 24,7%-os megtérülést regisztráltak az egyetemi alapok. Szintén rendkívüli népszerűsége tettek szert a felsőoktatási intézmények portfólióiban az árubefektetések (pl. a faipari szektorban). Az amerikai egyetemi alapok tőkéjüknek átlagosan 41%-át

vagyontárgyakban tartják, és csak a fennmaradó arányon osztoznak a részvénytársaságok, a kötvények és a készpénz - szemben az egyetemi elefántcsont-tornyokban ma is divatos vállalatközponitú megközelítésekkel, ahol a vállalati részvények és kötvények dominálnak. Az egyetemi alapok nem közgazdász professzorokat, hanem friss tudást és dinamikát hozó, fiatal elemzőket és menedzsereket alkalmaznak az újabbnál újabb befektetési célterületek feltérképezésére, nem ritkán fejlődő országokba is elküldve őket helyi piaci lehetőségek után kutatva. Tény ugyanakkor, hogy a felsőoktatási szisztémában még így is nehéz versenyképes egzisztenciát biztosítani a tehetséges fiatalok számára, különösen, hogy a befektetési ágazatban kínált magas juttatások a szféra más munkavállalóit - mint a tanárokat, vagy a diákokat - elégedetlenné teszik. Így az egyetemi alapok - legyen szó a Harvard, a Cornell, vagy a Duke patinás háttérintézményeiről - folyamatos küzdelemben állnak a legjobb munkaerő megnyeréséért és megtartásáért.

Lapszél: az angolszász piaci lendület mögött jó egyetemek állnak, ahogy a kínai gazdasági ugrásnak is döntő forrása, hogy évente 250 ezer kiválóan képzett mérnököt bocsátanak az ipar rendelkezésére. A jó egyetemek mögött sok pénz áll: ennek egyik titkáról lebbenti fel a fátylat e cikk. A sok pénz mögött is sok tényező húzódik meg: az egyetemi alapítványokba való befizetés adómentessége, a divat, de az egyetemi befektetési alapok kreatív kezelése is fontos eleme a sikernek.

Magyarországon is új helyzet van: legnagyobb egyetemeink már valójában a legnagyobb még magyar tulajdonú vállalatok, ha az egyetemi költségvetést a cégek árbevételéhez, termelési értékéhez hasonlítjuk. Ideje lenne újragondolni az egyetemek pénzpólitikáját: fokozatosan nagy pénzügyi befektetőkké is válhatnának, ahogy ma a legnagyobb szellemi tőke befektetők: a két tőkeforma együtt kezelése Amerikában már jó eredményekre vezetett.

Tánc az orosz medvével

Dancing with the bear
The Economist, Feb 1st 2007

Ha Oroszországban szeretnénk pénzt csinálni, ez természetesen lehetséges, az alapvető helyi szabályok ismeretében. Talán a legtanulságosabb történet e téren a mobiltelefon-alkatrészeket szállító Motoroláé: a cég 2006-ban 167.000 fejhallgatót (headsetet) igyekezett az orosz piacon eladni, ám ebből több mint 50.000-et Putyin belügyminisztériuma az oroszországi szabványok megsértésére, egészségkárosító hatásukra és más indokokra hivatkozva már a beszállításkor bezúzásra lefoglalt. A fennakadt és összegyűjtött termékek nagy része, állítólagos megsemmisítésük után nem sokkal a feketepiacon bukkant fel - érdekes tanulságként szolgálva a moszkvai

kormányzat szerepéről. Ám a történet tanulsága nem ez: sokkal inkább, hogy a Motorola bizalma és elkötelezettsége Oroszország felé változatlan maradt. Nem véletlenül: az eurázsiai óriás az Egyesült Államok és Kína után a világ harmadik legnagyobb headset-piacának számít, és grandiózus bővülése óta a cégek egymásra licitálnak abban, hogy ki mennyit hajlandó áldozni piaci jelenléteért. Számos multinacionális vállalat követ hasonló stratégiát Oroszországban. Ezzel érdekes párhuzama jön létre a Nyugat erősödő oroszfóbiát tanúsító politikusai, ill. töretlenül növekvő oroszországi befektetési kedvet mutató cégei között.

Pedig a mellékelt példa is mutatja, hogy Putyin regnálása során nem csupán külpolitikai és emberi jogi aggályok merülnek fel, de legalább ennyire üzletiek is. Kezdődött minden a Jukosz olajtársaság kálváriájával, majd számos ipari szektor vezető orosz tőkéseinek menekülésével az országból. Mindezen széles körben ismert botrányok alatt ugyanakkor Oroszország gazdasága folyamatosan 7% körüli növekedést produkált, és a nemrég lezajlott davosi Világgazdasági Fórumon tett orosz bejelentések szerint GDP-je hamarosan meghaladja Franciaországét. A növekedés fő hajtóerejét a tartósan magas energiaárak jelentik, melynek bevételeit Putyin nagy arányban kincstári tartalék-képzésre fordítja, például az olajárak csökkenésének esetére. Ám az átlagfizetés és a fogyasztói kedv is rohamosan nő Oroszországban. A rubel dollárral szembeni erősödése a pénzügyi szektorban és a fogyasztási cikk gyártásban hoz egyre nagyobb profitot - az utóbbi esetében az eladások tavaly 13%-kal növekedtek. Sokatmondó, hogy a drágább modelleket kínáló külföldi autógyárak 2006-ban

először lekörözték az orosz gyártókat, a középosztály globális szimbólumának számító IKEA bútorcég pedig 2,4 milliárd dollárt költött oroszországi jelenlétére. Mindezt úgy, hogy - a beruházók szavaival élve - Oroszországban sohasem tudni, mit hoz a holnap. Gyakran előfordul, hogy be nem jelentett teljes körű adóellenőrzés miatt 1-1 multi áruházat akár egy hétre is bezáratnak, ám a hosszú távú beruházói bizalom így is jócskán megéri.

2006-ban az Oroszországba érkező külföldi működőtőke elérte a 30 milliárd dolláros összeget - ez az előző éves szint kétszerese. Ráadásul a korábbinál kevésbé koncentrált az olaj- és gázipari szektorban. Felmérések szerint a külföldről érkező befektetőket kevésbé riasztja az a - általuk sem vitatott - politikai bizonytalanság, amely az orosz üzleti szféra mindennapjait is áthatja. Aki megtanulja a szabályokat, sikeres lehet - és a multik hajlandóak erre. Ne fektess a kormány által "stratégiaiinak" tekintett (első-sorban természeti erőforrásokra épülő) ágazatokba, ám légy felkészülve rá, hogy egy napon ezek

is megnyílnak a külföldi cégek előtt! Ne köss üzletet rossz partnerekkel: kerüld az 1990-es években meggazdagodott oligarchia társaságát, de azokét is, akik túlságosan közel állnak Putyinhoz – az idő felettük is gyorsan eljárhat. Igyekezz jó kapcsolatot kialakítani

a helyi politika képviselőivel (pl. kormányzókkal), és gondolkodj hosszú távú stratégiában: Oroszország nem kedveli a gyors üzleti sikert kereső befektetőket! Röviden: helyezkedj jól, de légy készen a változásra is – mely bármikor bekövetkezhet.

Lapszél: a magyar külkereskedelem az energiakereskedelem nélkül már idén többlettel zárna, de az orosz-magyar kereskedelem passzívuma még fenntartja a hiányt. Számunkra is jók a fenti tanácsok, mert az orosz export még óriási tartalékokkal rendelkezik a magyar vállalatok számára.

Felszálló ágban az afrikai tudomány

Amazing grace

The Economist, Feb 1st 2007

Talán meglepő, de a tudományos kutatás Afrika egyik kiugrási pontja lehet a 21. században. A lehetőségek kiaknázása ráadásul éppen, hogy csak elkezdődött a fekete kontinensen. Ha a folyamatban rejlő potenciált már e kezdeti időszakban történelmi perspektívába szeretnénk helyezni, kézenfekvő lehet Európa példája. Néhány száz évvel ezelőtt - tehát nem is olyan régen - adott volt egy szegény kontinens. Lakói azonban hamarosan felfedeztek három dolgot: a szabad piacot, a jogállami környezetet és a tudomány alapú technológiát - a kontinens pedig ma már gazdag. Talán túlságosan

leegyszerűsített a történet, ám vitathatatlan, hogy valami hasonló történt nem csupán Európában, de Észak-Amerikában is. Az sem kérdés, hogy Ázsia mai folyamatai is ebbe az irányba mutatnak. Afrika mindegyike esélytelen lenne?

A felsorolt három történelmi innováció közül az első kettőt, a szabad piacot és a jogállamot a fekete kontinens kapcsán leginkább csak némi iróniával és lemondással emlegetjük - jogosan. Ám a harmadik kérdésben Afrika számos vezetője őszinte érdeklődést mutat. Ami pedig még fontosabb: afrikai kutatók nagy számban tűznek ki maguk elé új, ambiciózus

célokat ahelyett, hogy továbbra is nyugati lehetőségekhez és eredményekhez kötnék saját tevékenységüket. Érthető módon, a fejlődés első jelei a mezőgazdasági tudományágakban érzékelhetők. Bár Afrika termőföldjeinek tápláló anyagokban való szegénysége miatt kimaradt az ázsiai országok által kiaknázott "zöld forradalomból", a technológiai fejlesztések sokat segíthetnek az afrikai termékek exportképességének megteremtésében. Miután lassan az elsőszámú célterület, az európai fogyasztó is elfogadja a génkezelt élelmiszereket, az idén megindulhatnak a technológiát először alkalmazó afrikai vállalkozások. Ugandai, dél-afrikai, mauritániai tudósok külön-külön és közös projekteken is dolgoznak a genetikailag szabályo-

zott termelés tökéletesítésén, biztonságossá tételén.

A lehetőségeket már a politikusok is felismerték. Az Afrikai Unió történetében először e napokban veszi fő tárgyalási témái közé a tudományt és a technológiát. Természetesen ez csupán az első lépés, és még hosszú ideig fenyeget a veszély, hogy a tudomány fókuszpontba kerülését számos vezető terméketlen és felesleges, kizárólag államhatalmi célokra (pl. űrprogram finanszírozásra) használja fel, megtagadva a lehetőséget a kontinens valódi problémáinak - mint amilyen a mezőgazdaság mellett az egészségügy - megoldásától. Ám ahogy a gének, úgy a politika is módosítható. Az afrikai tudomány fiatal és törekeny, ám a lehetőség adott.

Lapszél: Afrika már felismerte azt, amit mi már kezdünk elfelejteni. A magyar gazdaság egyik legkevésbé használt tartaléka a K+F háttér, az innovációs képesség, a magyar kutatók és fejlesztők kreativitása. Senkit ne tévesszen meg, hogy egy sor globális gyógyszergyártó, szoftvercég, vagy kommunikációs-elektronikai cégcsoport Magyarországra hozta regionális, vagy akár európai kutató-fejlesztő központját: ettől még az egész mai magyar gazdaságtól nagyon távol áll a K+F. Mintegy 250 cég számol el kutatási-fejlesztési költséget a 800 ezer ténylegesen működő magyarországi vállalatból, és a GDP 1%-a alatt van a K+F ráfordítások aránya. Ahogy a gének, a politika is módosítható: itt lenne az ideje.

A kínai gyártás problémája

The problem with Made in China
The Economist, Jan 11th 2007

Kínát ma már fojtogatja saját sikere, amellyel a világ vezető gyártóit magához vonzotta. Ez pedig új lehetőségeket tartogat az ázsiai óriás szomszédai számára. Sokáig nehéz volt megmagyarázni olyan eseményeket, mint amilyen az Intel informatikai óriáscég 2006-ban bejelentett 1 milliárd dolláros befektetése volt Vietnámban, melynek keretében a vállalat egy esztendő alatt akkora összeget fordított a kisállamban indított fejlesztéseire, mint amennyit Kínában a megelőző tíz évben összesen. De itt említhetjük egy másik amerikai multi, a Flextronics 110 millió dolláros malajziai beruházásait is, amelyek szintén meghaladják a cég korábban Kínában eszközölt költségeit. Ám nem csupán nyugati vállalatokról van szó: a Yue Yuen, a Nike és az Adidas sportóriások vezető ázsiai beszállítója a közelmúltban Indonéziába telepítette fő gyártóegységeit, és Kína helyett ma már itt koncentrálja legnagyobb fejlesztéseit. Mindezen cégek döntéseiben sokféle különböző tényező játszik

közre, ám tény: egyre több vállalat határoz úgy, hogy globális ellátórendszerének központjához ma már nem feltétlenül Kína a legolcsóbb és legoptimálisabb helyszín.

Pedig kimeríthetetlennek tűnő olcsó munkaerejével és gyors ütemű technológiai fejlődésével Kína sok szempontból ma is megállíthatatlannak tűnik. Napjainkban egyenesen közhelynek számít, hogy az amerikai és európai cégek bezárják hazai területeken működő termelőkapacitásaikat, és Kínába telepítik át őket. Az ilyen politikát folytató vállalatok nagy számát és súlyát jelzi, hogy ázsiai tevékenységükön keresztül Kína 1993 és 2005 között produkált 7,3 %-os exportnövekedésében - párhuzamosan a világ 7 legfejlettebb országa világkereskedelmi részesedésének csökkenésével - kulcsszerepet játszottak. Ugyanakkor ez alatt az idő alatt Dél-Korea, Tajvan, India és az ASEAN tagállamai 7-ről 9 %-ra növelték együttes világkereskedelmi részesedésüket - azaz meghaladták Kínáét is. Önálló

szereplőként tőkevonzó képességben és exportban is Kína az óriás, ám összességében más kelet-ázsiai centrumokba több befektető és dinamikusabb innovációs tevékenység érkezik. Elemzők két fő okot állapítanak meg, amiért Kína kezdi elveszíteni sokáig behozhatatlannak hitt előnyét regionális versenytársaival szemben: munkaereje rohamosan drágul, a nemzetközi cégeknek pedig egyre fontosabbá válik a diverzifikáció.

Kína vezető gazdasági régiói a partvidéken (Sanghajtól Hong Kongig) helyezkednek el - itt a növekedési tempó valóban félelmetes. Ám ez együtt jár az infrastruktúra, az ingatlanok, az üzlet járulékos költségeinek gyors emelkedésével is. Ebből a szempontból „Kína saját sikerének áldozatává vált” - fogalmaz Peter Tan, a Flextronics ázsiai igazgatója. A bérek inflációja drámai ütemben nő, miközben kevés a magasan képzett munkaerő, amelyet így csak magas áron lehet foglalkoztatni. Egy összeszerelő üzemi munkás esetében még szembe-tűnőbb a különbség: ők a sanghaji 350 dolláros havi bérrel szemben Thaiföldön csupán 150-et,

Indonéziában pedig 100-at keresnek. Kína már nem a legolcsóbb hely gyártókapacitások létesítésére: a 2000-től datálható folyamat eredményeként először kínai vállalatok, majd egyre nagyobb számban külföldi cégek is átteszik beruházásaikat a régió más országaiba. Ám a másik szempont, a vállalati diverzifikáció legalább ennyire fontos: a cégek számára szempont, hogy minél több, különböző helyszínen alakítsanak ki hosszú távú gyártókapacitást. A Japán Külkereskedelmi Szervezet (JETO) e törekvésre a „Kína plusz egy” kifejezést alkalmazza: az ázsiai szigetország vállalatai egyre nagyobb hangsúlyt fektetnek rá, hogy Kínában meglévő központjaik mellett a térség más, kedvező üzleti perspektívát sejtető országaiban - többnyire ASEAN-tagországokban - is megtelepedjenek.

A Kína által a globális gazdasági szereplőknek kínált különleges előnyök fogyatkozása mellett, a vállalati befektetések kockázatait elemző stratégiák természetesen nem hagyják figyelmen kívül az ázsiai nagyhatalom kereskedelem-politikai és társadalmi problémáit

sem. Közismert tény, hogy Kína gazdasági csodája szinte kizárólag az ország partvidékére volt kedvező hatással, míg a vidéki tartományok sok százmillió lakosságának csupán további leszakadást hozott. 2005 óta csaknem 85.000 incidenst regisztráltak a világtól elzárt, abszolút szegénységben élő kínai földművesek és az állami karhatalom között – a társadalmi feszültségekre utaló jelek pedig egyre sokasodnak. Egy másik fontos szempont a kommunista állam egyre erőteljesebb protekcionista kereskedelmi politikája, amely a WTO-tárgyalásokon is egyértelművé vált, valamint a felülértékelt yüannal kikövezett valutastratégiája, amely ellen az Egyesült Államok és az Európai Unió immár közösen próbál fellépni. Kínában ugyanakkor komoly bizonytalanság

övezi a termékek jogvédeltségét is: a külföldi beruházók egyre nagyobb számban tapasztalják, hogy a helyi gyártók ellopják a technológiát és az imázst, majd más márkanévvel újra forgalomba hozzák. Szakértők ezzel kapcsolatban nem győzik hangsúlyozni, hogy egy modern vállalat beruházási döntéseiben még az olcsó munkaerőnél is fontosabb, hogy termékei az adott országban erős törvényi védelmet élvezzenek. Ezek tehát azon tendenciák, amelyek új tőkevonzó potenciált jelentenek Kelet-Ázsia kisebb államai számára és sok szempontból hátrányt a nagy testvérnek, még akkor is, ha óriási fogyasztói piaca és gyorsan fejlődő infrastruktúrája révén Kína minden bizonnyal attraktív beruházói célterület is marad a jövőben.

Lapszél: Kína gazdasági lendülete a kínai partvidék lendülete. Ez már többször megtörtént az emberiség történetében. A Római Birodalom a Mediterrán beltengerre épült. A vikingek és a normannok a tengerek partvidékei, valamint a hajózható folyók partjai mellett hódítottak és telepedtek le. Angliában a népesség 80 %-a a tengerparttól 150 mérföldön belüli sávban él: a szigetország egyben „tengerparti ország” is. Számomra azonban a legmegdöbbentőbb jele annak, hogy nagy birodalmak egyben „tengerparti” országok is: Amerika. Az USA népességének 80 %-a az óceánoktól 80 kilométeres sávban él, valójában a mai globális birodalom is vízre épült! Ez természetes is a globális kereskedelem idején, amikor a tengerekre és óceánokra épül a világkereskedelem.

A világ holnap

Tomorrow the world
The Economist, Feb 8th 2007

Az európai cégek napjainkban új irányokból érkező konkurenciával kénytelenek szembenézni. Jól bizonyítja ezt az Arcelor vállalat esete, amely a tavalyi évig Európa vezető acélgyártója volt, miután francia, luxemburgi és spanyol cégek fúziójából 2001-ben létrejött. Az Arcelor egy újabb üzlet eredményeként azonban tavaly a világ legnagyobb acélszállítójának, a Mittal cégnek a részévé vált, mely ugyan londoni székhelyű – ám tulajdonosa egy indiai, bizonyos *Lakshmi Mittal*. E rövid üzleti pálya két tanulsággal jár a mai európai vállalati környezetről, és alapvetően mindkettő pozitív, még ha elsőre nem is feltűnőek. Az első, hogy Európában egyre növekszik a részvényesek aktivitása a vállalatok stratégiai döntéseiben. Nem csupán az Arcelor az egyetlen példa, ahol a részvénytulajdonosok sikerrel lobbiztak a cég irányításánál és fő tulajdonosainál az eladás mellett: a közelmúltban hasonló játszódott le a német értéktőzsde (Deutsche Börse) londoni tőzsdének történő eladása

érdekében, vagy Franciaországban, ahol az Eurotunnel részvényesei szorították rá a menedzsmentet a pénzügypolitika megváltoztatására. A másik tanulság, ami talán még fontosabb: az Arcelor-Mittal fúzió bizonyította, hogy Európa egyre inkább integrálódik a globális gazdaságba. Első lépésként az 1990-es években, európai országok nemzeti szinten vezető cégeiből – tulajdonosváltásokkal, fúziókkal – kontinentális szintű vezető cégek válhattak. Második lépésként ma ezeknek az "európai bajnokoknak" adatik esély, hogy önállóan, vagy egy nagyobb vállalatcsoport részeként világszintű versenybe szálljanak. További példa e tendenciára a szintén fémipari óriás Corus egyesülése indiai-brazil nagyvállalatokkal, a szaúdi tulajdonrész a brit Teesside petrokémiai óriásban, az orosz részvényvásárlás az Európai Légvédelmi és Űrtechnológiai Vállalatban (EADS) és ezzel egyidejűleg ugyanezen cég oroszországi tulajdonszerzései új űrtechnológiai fejlesztésekben.

Tény, hogy a Fortune magazin vállalati toplistáján a világ 30 legnagyobb befektető cégének csaknem fele már hosszú ideje európai illetőségű – ám kulcsfontosságú ágazatokban, mint a csúcstechnológiai fejlesztés, vagy az élettudományok, az öreg kontinens tartósan lemaradt a világ élvonalától. E területeken is jellemző, hogy a kisebb európai országok nemzeti piacaira alapozva még az adott területen legmagasabb minőséget nyújtó vállalatok sem tudnak elég erőssé válni a nemzetközi versenyhez: ehhez maguknak is nemzetközivé kell válniuk. Svájc például méreteihez, lakosságához képest nagy számú vezető multinacionális cégnek ad otthont a Nestlétől a Credit Suisse-ig, ám ezek a tengerentúli piacokon csak úgy válhattak sikercégekké, hogy vezetőségükben ma már alig találunk svájci állampolgárt. Az európai országoknak - mint Nagy-Britanniának, a skandinávoknak, a Benelux államoknak - történelmi múltjukból fakadóan megvannak az üzleti tradícióik, és megvannak megfelelő háttérrel rendelkező technológiai vállalataik is ahhoz,

hogy az új csúcsgazatokban nemzetközileg sikeresek legyenek, ám az elmúlt 20 év folyamataiból ezek közül csak azok tudtak profitálni, akik - mint szektorának egyetlen európai túlélőjeként a német-japán Fujitsu-Siemens - nyitottá váltak tulajdonviszonyaik nemzetköziesítésére. E téren Európában még rengeteg a kihasználatlan lehetőség, miközben az Egyesült Államok nemzetközi tőkevonzó képességüket kihasználó gigászai, mint az IBM, a HP, az Intel, a Microsoft, az Oracle, vagy a Google egytől egyik globális vezetőkké tudtak válni saját szektorukban. Ahogy *Hans-Paul Brückner*, a Boston Consulting Group elnöke is hangsúlyozza, az öreg kontinens problémája az, hogy „úgy tesz, mintha örökké meg kívánná őrizni a status quot”.

Napjaink versengő vállalatainak legfontosabb értéke az agilitás, azaz, hogy gyorsabban reagál környezetének változásaira, mint riválisai. Így tett például a Coca Cola-val folytatott versenyben a Pepsi, és ez a stratégia a jellemző a nemzetközileg nyitott amerikai és ázsiai sikervállalatokra. A másik út, ha a menedzsment az említett

változásoktól éppen, hogy óvni próbálja a vállalatot tüneti kezeléssel, például termékeinek, vagy szolgáltatásainak színesítésével, a vállalati méretek növelésével. Hasonló történt a kontinensen az Unileverrel, amely egyszerre túlon túl sok piacon és termékkel kívánt részt venni a versenyben. Ez sokkal inkább az európai nagyvállalatokra jellemző. Az erős állami tulajdonrész és a nemzetközi befektetők elleni védelem nem szolgálja az innováció kapacitás kialakulását és bővülé-

sét, ugyanakkor lassúvá teszik a vállalat reagáló képességét. Márpedig olyan növekvő jelentőségű kulcsszektorokban - mint az információs, vagy a kommunikációs technológia -, ahol a fejlődő országok cégei rohamos tempót diktálnak, ez megengedhetetlen. Ma Európába amerikai és ázsiai cégek érkeznek, hogy saját földjükön győzzék le a kontinens zárt és lassú vállalatait - ahelyett, hogy Európai multik tennék ugyanezt fordítva Amerikában és Ázsiában.

Lapszél: úgy tűnik, mintha Európa lassú lenne Amerika és Ázsia gazdaságaihoz képest. Ez a kép azonban csalóka. Az európai cégek még egy másik fejlődési szakaszban vannak amerikai, kínai, japán sőt még indiai társaikhoz képest is. Európa a második világháború után igen lassan elindult a kontinentális integráció útján, azóta gyorsult az ütem, most egyszerre bővül és mélyül az integráció, de ehhez is még sok idő kell. Az USA már az 1861-65-ös polgárháború után elvégezte azt a kontinentális méretű integrációs feladatot, amelynek az eredményeképpen a század végére - tehát Európához képest száz évvel korábban - egységes piacot, pénzt, törvényi és politikai környezetet biztosított cégeinek. Nem véletlen, hogy a legnagyobb globális cégek amerikai vállalatok: a modern tőkés piacgazdaság kontinentális méretekben itt jött először létre. Anglia globális gyarmatbirodalma egy kis sziget integrációjából nőtt ki, de a birodalom soha nem lehetett olyan egységes - nem is volt -, mint az amerikai kontinentális birodalom. Európa nem lassú, hanem nagyon gyors, de sebessége sokszor nem látszik, mert megoszlik a politikai, jogi, pénzügyi, piaci nyelvi, kulturális és más integrációk között. Lesznek még valóban globális európai óriásvállalatok, de ehhez még be kell fejezni az európai kontinens integrációját: ettől még nagyon messze vagyunk, ehhez képest már nagyon jól szerepelnek az európai cégek a globális piacokon.

A pénz jövője

A cash call

The Economist, Feb 15th 2007

Intelligens hitelkártyák és mobiltelefonok - egyre nő a megoldások száma, melyekkel elektronikusan fizethetünk mindennapjainkban. Az Egyesült Államokban, vagy Ausztriában ma már egyaránt eltölthetünk 1-1 napot úgy, hogy készpénzt használtunk volna, miközben mobilkészülékünkkel nem csak árukat vásárolhatunk, de egyre több szolgáltatáshoz is hozzáférünk. Beszédes adat: míg 2003-ban a mobillal bonyolított kifizetések összege globálisan 3,2 milliárd dolláros szinten mozgott, 2008-ra eléri majd a 37 milliárdos forgalmat. Egyes ázsiai országokban, például Dél-Koreában, vagy Japánban hitelkártyacégek - mint a VISA, vagy a MasterCard - és banki-, valamint telekommunikációs szolgáltatók már közös fejlesztéseken alapuló megoldásokat kínálnak ügyfeleiknek a digitális vásárlás megkönnyítésére. Hasonló irányban tett lépéseket a brit Vodafone és az amerikai Citigroup is. Ráadásul ezek a fejlesztések messze nem csupán a fejlett országok nagyvárosi életére lehetnek hatással: drámai változást hozhatnak a fejlődő országok

hagyományos infrastruktúrától elzárt régióiban is, hiszen a nyugati államokban dolgozó bevándorlók által évente közel 250 milliárd dolláros mennyiségben hazautalt összegeket a hozzátartozók közvetlenül megkaphatják és felhasználhatják. Az elektronikus fizetés ugyanakkor mindenhol csökkenti az üzlet, a vállalkozás költségeit, ráadásul a szolgáltató számára is olcsóbb. Londonban, Hong Kongban és Tokióban a hitelkártyákkal már a tömegközlekedés egyes eszközei is igénybe vehetők. Előbbi városban a készpénzzel fizetett jegyek aránya már ma is csupán 5%, megspórolva számos készpénzfelvételi és -kezelési költséget mind az utasok, mind a közlekedési vállalat számára.

Furcsa ellentmondás: a készpénz visszaszorulása a mindennapi pénzforgalomban valójában a pénz mozgásának dinamizálásával egyenlő. A szakemberek szerint különösen a mobilkészülékek előtt áll nagy jövő, hiszen a hitelkártyákkal szemben ezek rendelkeznek képernyővel információk megjelenítésére, valamint billentyűzettel információk betáplálására

- más szavakkal: kommunikációra. Használatuk ráadásul még a kártyákénál is kevésbé helyhez kötött – ATM automatát sem igényelnek. Ugyanakkor számos tekintetben a hitelkártyák terén valósul meg először az az innováció, melyhez később a mobilpiac is igazodik. Úttörő jelentőségűnek ígérkezik például, amikor márciustól 26 vonat- és 75 busztársaság egységesíti digitális fizetési rendszerét Japánban annak érdekében, hogy a különböző kártyacégek ügyfelei ugyanolyan feltételekkel használhassák a tömegközlekedést. Amerikában is dinamikusan növekszik a kártyahasználat: egy évtizede a fogyasztói forgalom 29%-át adta, ma már csaknem felét teszi ki – a 300 millió amerikai közel másfélmilliárd hitelkártyát hord pénztárcájában. Az amerikai kártyák használatosak egészség-

ügyi és kormányzati szolgáltatások igénybevételére is, ám szakértők felhívják a figyelmet, hogy a hitelkártyák kreatív felhasználásának fejlesztése terén ismét igazolódhat az a szabály, hogy a kevésbé fejlett, vagy alacsonyabb vásárló erejű országok az igazi innováció kiindulópontjai. A horvát bankszektor például az elmúlt években iránymutató törekvéseket tett az ügyfelekkel való intenzív kapcsolattartás mobilos megoldásaiban. A valódi cél, hogy ez a kapcsolat kétoldalúvá váljon: ne csupán a szolgáltató küldhessen üzeneteket, adatokat és információkat az ügyfél telefonkészülékére, de minél több szolgáltatás is legyen ilyen módon igényelhető, bonyolítható. Ez a „kétirányú kapcsolat” jelentheti az elektronikus pénzforgalom kiteljesedését az élet minden területére.

Lapszél: miért nem elég már a hagyományos pénz a globális információs gazdaság számára? Kérdésben a válasz: mert már globális a gazdaság és a működése az információra épül. Az információra épülő gazdaság gyorsul, mert az információ elfogyasztásával lesz több, tehát korlátlan, sőt használatával bővülő erőforrás. Ennek megfelelője a pénz világában nem az arany, vagy ezüst alapú pénz, de még a papírpénz sem az: ezek mind anyagi, tehát korlátos természetűek. Az információ megfelelője a pénz világában valamilyen olyan pénz, ami elfogyasztásával, használatával lesz több: igen, ez a befektetők pénze. Ha globális és nagyon gyors a gazdaság, akkor a befektetői és fogyasztói pénz korlátait le kell építeni, ahogy az információ áramlása előtti korlátokat is ledönti a technológiai forradalom.

EU-TRENDEK

Olaszország: két lépéssel előrébb?

Two steps forward

The Economist, Feb 1th 2007

Elemzők, termelők és fogyasztók egyaránt azt várják az olasz kormányzattól, hogy kezdje meg a túlbürokratizáltnak tekintett olasz gazdaság liberalizálását. Miután Romano Prodi balközép kabinetje egyszer már kudarcot vallott a reformokkal, most egy éven belül másodsorra is belevág, hogy nagyobb versenyt és kisebb szabályozást alakítson ki – közben pedig egyszerűbbé is tegye a mindennapokat az olasz fogyasztó számára. Olaszország ugyanis az 1990-es évek közepétől fokozatosan elveszítette versenyképes gazdasági környezetét az Európai Unió versenyben. Tavaly az első reformlépések az energiapiac liberalizációjának irányában már megtörténtek, azonban az ennek eredményeként megugró benzinárak súlyos elégedetlenséget és tiltakozásokat váltottak ki a gépkocsivezetők körében – nem véletlenül, hiszen Olaszország európai listavezető az autótulajdonosok számának tekinte-

tében. A taxisok legújabb tiltakozó megmozdulásaira éppen most, februárban került sor. Ugyanakkor más reformlépések - elsősorban, amelyek nem liberalizációs jellegűek - egyenesen népszerűnek tűnnek, mint például a fogyasztóvédelem terén zajló változtatások. Ezek eredményeként csökkentek a telefonkártyák árai, ill. a légitársaságokat új törvény kötelezi, hogy hirdetéseikben a teljes (illetékeket is tartalmazó) árakat szerepeltessék. Az élelmiszeripari gyártóknak termékeiken, feltűnő helyen szerepeltetniük kell a kereskedelmi forgalomba kerülés dátumát. A legendásan hanyag olasz posta pedig ezután késedelmi kompenzációt fizet majd minden elkésett, vagy elveszett küldemény feladójának.

A liberalizáció keretében meghozott új rendelkezések - jellegükben fakadóan - kevésbé keltették ugyan fel a közvélemény érdeklődését, ám a vállalkozói szféra szempontjából még a

fogyasztóvédelmi előírások szigorításánál is fontosabbak. 35 napról 1 hétre csökkent egy új vállalkozás bejegyzésének-engedélyeztetésének ideje. Megszűnik az a szabályozás is, amely egy újonnan nyitott, adott profilú üzlet - vagy más típusú szolgáltató egység - számára minimális távolságot határozott meg a legközelebbi azonos profilú üzlettől. Az olasz honatyák lazítottak a kiskereskedelmi láncok forgalmazási megkötésein is: a supermarketek ezen túl árulhatnak benzint, ahogy a benzinkutak a jelenleginél szélesebb körű egyéb termékeket. Az üzletek nyitvartartási idejére vonatkozó korlátozásokat szintén törölték. Megszűnt az ingatlanügynökök regisztrációs kötelezettsége, és mostantól - megfelelő nyelvtudás birtokában - külföldiek is folytathatnak idegenvezetést Olaszországban.

Egyetérthetünk abban, hogy az ehhez hasonló apróságok könnyebbé tehetik a fogyasztó mindennapjait, de elegendők lehetnek-e a gazdaság dinamizálásához? Ezt még a kormány egyes vezető politikusai - mint *Francesco Rutelli* miniszterelnök-helyettes - is vitatják. A szkeptikusok szerint minden mikroszinten bevezetett változtatás, könnyítés, vagy szabályozás-csökkentés kevésnek bizonyulhat akkor, ha közben a kulcsszektorokban - mint az energia, vagy a közlekedés területén - nem jöhet létre valódi verseny. Márpedig ezen ágazatokban Olaszország továbbra is monolit vállalatóriásokat működtet, a regionális versenytársak előtti nyitást pedig a baloldali kormányzatban csupán a kisebbség képviseli.

Lapszél: sokszor érezhetjük azt, hogy Olaszországról beszélve rólunk szól a mese. Igaza van az elemzőnek: ezek valóban apróságok. Igaza van a magyar elemzőknek, amikor a mostani kormány „reformjairól” azt mondják, hogy nem igazi reformok: részben sarcok, részben apróságok. Ma Magyarországon minden egy általános és teljes adóreformért kiált, amely végre lehetővé tenné az adminisztrációs kötelezettségek és a bürokrácia érezhető leépítését. Ehhez képest a mostani lépések apróságok, sok esetben ráadásul a kívánatoshoz képest fordított irányba mennek.

Kik a valódi bajnokok?

Who are the champions?

The Economist, Feb 8th 2007

Nem nehéz pesszimistának lenni az európai üzlet jövőjével kapcsolatban. Úgy tűnik, mintha a kontinens elakadt volna a remekül teljesítő amerikai és olcsón termelő ázsiai ellenfelekkel folytatott versenyben. Európának nem csupán régi iparágait - mint a luxuskonfekciót, a csúcsminőségű borokat, a drága élelmiszereket - sikerült átmentenie napjainkra, de régi gazdasági attitűdjét is. A nemzetközi verseny lakmuspapírjainak számító ágazatokban - mint az információs, vagy a biotechnológia - Európa vergődik ellenfelei között.

Amerikának számos előnye van az öreg kontinenssel szemben. Egységes piac, növekvő és aránylag fiatal népességgel. Gazdasága sokkal termelékenyebb vetélytársainál - és tendenciájában ez még akkor is igaz, ha az amerikai gazdaság tavalyi növekedési mutatói ideiglenesen még el is maradtak Európától. Az Egyesült Államok világklasszis egyetemei szorosán együttműködnek az üzleti világgal. Az amerikaiak nem

csak megnyerik a Nobel-díjakat, de az innovációt profitképes mechanizmusokká is alakítják a gazdaság különböző szektoraiban. Többek között éppen ezért tengerentúli óriáscégek uralják napjaink legfontosabb ágazatait. Jó példa erre az Internet: lehet, hogy a világháló kifejlesztése a brit Tim Berners Lee svájci laboreredményeihez kötődött, ám ma már Amerika jelenti a World Wide Web hazáját és a belőle profitáló szektorok paradicsomát is. A repülőgépiparban a Boeing ugyan visszaesett az 1990-es években európai vetélytársával, az Airbus-sal szemben, ám miután egyesült a McDonnell Douglas-szal, ma már ismét az európaiaktól hasít piaci részesedést.

A 2001 óta datált időszakban az Egyesült Államok gazdasága átlagosan évi 2,5 %-os növekedést produkált, míg ugyanezen idő alatt Európáé 1,5 %-ot. A kontinens rugalmatlan munkaerő piaci szabályozásai, az aránytalanul erős szakszervezetek lehetetlenné teszik a vállalatok számára, hogy

szükségtelen, vagy terméketlen munkaerejüktől megszabaduljanak, helyükbe akár újat állítsanak. Az egységes európai piac csupán olyan szektorokban tűnik valóságának, mint a banki szolgáltatásoké, míg az árupiacok továbbra is versenyképtelenek maradnak az amerikai riválissal összehasonlítva. Az Európában használatos vállalatirányítási modellek szintén nem alkotnak egységes képet: a Nagy-Britanniára jellemző dinamikus, világklasszis mintákkal szemben a kontinentális országokban - mint Németországban - továbbra is a legfelső testületekben ülő, rendkívül erős munkavállalói érdekképviselet nehezíti a menedzsment dolgát. Ráadásul mindez gyakran a kisebbségi részvényesek rovására megy, akiknek viszont nem adatik kellő beleszólás a döntésekbe.

Az európai kormányzatok előszeretettel avatkoznak az üzleti szféra mechanizmusába. Franciaország a "stratégiaileg fontos" iparágakról (köztük a kaszinókról) készít listát, amelyeket "különleges védelem" alá von a külföldi befektetők elől. Spanyolország német ajánlatot utasít vissza egyes energiacégeinek privatizációjakor,

Olaszországban a telekommunikációs szektor irányítására teszi rá közvetlenül kezét a politika. Európa számos politikusa fél a globalizációtól, Kína és India felemelkedésétől. Az európai alkotmánytervezet 2005-ös francia elutasítása nem volt más, mint az ellen a globalizáció ellen kinyilvánított vélemény, amelynek a munkanélküliségi ráta növekedését tulajdonítják. Tény, hogy az ázsiaiak minden korábbinál erősebbnek érezhetik magukat Európában: japán cégek autógyárak sorát nyitják Franciaországban, Csehországban, vagy Nagy-Britanniában, a dél-koreai autóimport pedig komoly nehézségeket okoz a francia Citroennek és Renaultnak. Az indiai TATA autógyár közben épp Dél- és Kelet-Európa piacait tervezi meghódítani.

Az érdekesség, hogy nehézkes üzleti, szociális és politikai környezete ellenére Európa bővelkedik nemzetközileg sikeres vállalatokban. A McKinsey felmérése szerint például a világ 2000 vezető cégének 29%-a, valamint a globális GDP 30%-a európai. A kontinens vállalatai szinte minden kulcsfontosságú szektorban fajsúlyos

szereplőnek számítanak - kivéve az információ technológiát, ahol Amerika toronymagasan őrzi vezető pozícióit. Ám a brit cégek számos más területen a globalizáció úttörői - a British Petroleum (BP) a közelmúltban döntött több amerikai energiacég felvásárlásáról -, valószínűleg nyitott angolszász üzleti világuknak köszönhetően. Éppen ezért remek esély kínálkozik a kontinens többi országának vállalatai számára, hogy tanuljanak a brit modell sikeréből. *Jeff Immelt*, a General Electric vezérigazgatója nem véletlenül hangsúlyozza, hogy „az elmúlt években ugrásszerű javulás mutatkozik az európai cégek vezetésében”. Hasonlóan vélekedik *Kevin Gardiner*, az ír gazdasági csodát elsőként meglovagoló HSBC bank igazgatója is. Ő egyenesen odáig megy: ma már számos szektorban az európai cégek megelőzik amerikai vetélytársaikat a globalizációs versenyben, és a játék általánosságban egyenrangú ellen-

felek küzdelmévé vált. A McKinsey felmérése szerint napjainkra „az európai üzleti vezetők agresszívak, éhesek, és a bővülés mohó hívei”.

Az európaiak növekvő sikere ezer szállal kötődik a világkereskedelem globalizációjához. Számos kicsi és nagy gyártó helyezte át kapacitásait olcsóbb helyszínekre - így Ázsiába -, a nemzetközi verseny élesedése pedig strukturális változásokat is elkerülhetetlenné tett olyan meghatározó európai államokban, mint Németország, ahol a gazdasági-pénzügyi szektor egyértelműen profitál a reformokból. Mindezek következtében beszélhetünk egy harmadik erőről is: az amerikai befektetések rohamos bővüléséről Európában. Az amerikai részvény-vásárlás és kockázati tőkeberuházás a kontinensen ma már eléri a 173 milliárd eurót. Ráadásul rajtuk keresztül az európaiak új tudáshoz és tapasztalatokhoz is jutnak olyan sikermódellekről, mint amilyen a kockázati tőke szerepe Amerikában.

Lapszél: érdekességnek nevezi a cikk, hogy Európa minden nehézkessége ellenére ilyen sok jó vállalatot mutathat fel a globális versenyben. Talán pontosabb, ha ezt a siker első jelének tartjuk, ahogy azt is, hogy Németország tavaly a globális exportranglista élén végzett, vagy azt, hogy az Európai Unió 120 milliárd eurós többletet halmozott fel az amerikai-európai külkereskedelemben. Ezek már mind egy későbbi kontinentális méretű óriásnak az első sikerei.

Vásárolni, vásárolni, vásárolni

Buy, buy, buy

The Economist, Feb 8th 2007

Európai cégek és üzletrészek ma gyorsabban és nagyobb számban cserélnek gazdát, mint valaha. Csupán 2006-ban ezek összege meghaladta az 1,59 billiárd eurót, amely meghaladja az Egyesült Államok hasonló mutatóját (1,54). A 10 legnagyobb 2006-os üzlet közül 5 Európában kötött, és ezek közül kettő (a német e.ON és a spanyol Endesa egyesülése ill. a holland székhelyű Mittal és a luxemburgi Arcelor házassága) nemzetközi fúziót jelentett. Ez a tendencia az európai gazdasági szféra furcsa kettősségének: az előremutató és a pesszimista jelenségek egyidejűségének része. Egyrészt a határokon átívelő részvényvásárlások, tőkebefektetések és fúziók az egészséges piaci környezet, a nyitott vállalatirányítás felé hatnak, másrészt ugyanakkor ez a nyitottság - és ez által az egységes európai piac kialakulása - elsősorban csak a szolgáltatások terén valósul meg, ott azonban egyértelműen jobb szolgáltatást és egyúttal nagyobb profitot hozva. A Morgan Stanley felmérése szerint az európai

vállalatvezetők elsősorban prioritása 2007-re a tulajdonrész-szerzés és cégek közötti fúziók elősegítése lesz.

Ugyanakkor tény, hogy számos európai országban - mint Franciaországban vagy Spanyolországban - az állam gazdasági nacionalizmust alkalmazva igyekszik megakadályozni hazai kézben lévő vállalatok tulajdonrészeinek külföldi kézbe adását. Ezen államok kormányzatai - ide értve még Németországot is - lelkesen támogatják hazai vállalatok nemzetközi felvásárlásait, ám ha egy külföldi cég saját területükön kezdeményez hasonló, megkezdik az akadályok felépítését. Némileg ironikus, hogy Nagy-Britanniában, ahol az állam és a lakosság talán a leginkább szkeptikus az európai integráció tekintetében, a legnagyobb hajlandóság mutatkozik a nemzetközi üzletre, külföldi befektetők és tőke fogadására. E tekintetben a legérdekesebb terület a liberalizált európai energiapiac. Az országos nagy cégek természetesen igyekeznek minél erősebbé válni, mielőtt szélesebb körű, európai versennyel szembesülnek, ehhez azonban ma

már nemzetközi tőkebevonásra van szükség. Hasonló a helyzet a bankszektorban és a telekommunikációban is - bár e területeken még lassabban halad a cégek konszolidációja.

Az otthon patrióta, külföldön féktelen étvágyú gazdasági stratégia érdekes példája Spanyolország, amely odahaza egész ágazatokat véd törvényileg a külföldi befektetésektől, míg sajátjai nemzetközi beruházásait erőteljesen támogatja. Az ország legnagyobb telekommunikációs cége, a Telefónica tavaly felvásárolta Latin-Amerika legjelentősebb szolgáltatóját, a Telefónica Movilest. Az európai kontinensen integrálta az O2 óriáscéget. A 2006-os év első kilenc hónapjában a cég profitja nem kevesebb, mint 59 %-kal növekedett, 196 milliós ügyfélkörével pedig ma már a világ ötödik legnagyobb telekommunikációs cége. Legújabb törekvései révén Kínában vásárol: jelenleg 25 %-os tulajdonrész megszerzésén dolgozik a hong kongi PCCW szolgáltatóban. De nem ez az egyetlen példa a spanyolok fékezhetetlenségére: Nagy-Britanniában spanyol cégek az elmúlt években

nem kevesebb, mint 55 milliárd eurót fektettek be energiaszektor-tól ingatlanon és bankszektoron keresztül az infrastruktúráig. A tavalyi év egyik legnagyobb európai üzlete éppen az volt, melynek keretében a spanyol Ferrovial ingatlanfejlesztő megvásárolta a számos brit és európai repülőteret üzemeltető BAA-t. De mitől ilyen nagy étvágyú Spanyolország? Amióta 1986-tól nagy összegű uniós támogatásokban részesül, az ország gazdasága töretlenül fejlődik, évi átlagos 3,8 %-os növekedéssel, még az általános európai recesszió éveiben is. Ez euróövezeti tagság további potenciált jelentett a spanyol üzlet határon túli terjeszkedéseinek, ahogyan az a törvény is, amely 30%-os adó-visszatérítést garantál a spanyol cégeknek nemzetközi vásárlásuk után. Ráadásul a spanyol gazdasági vezetők legújabb generációja nagy számban angol-szász, amerikai üzleti iskolákban képezi magát európai, például francia akadémiák helyett – ez is kétség kívül hatással van a vezetési és stratégiaalkotási attitűd alakulására.

Lapszél: a közép-európai gazdaságok számára valódi mintát jelentenek az Európai Unióhoz korábban csatlakozott fejletlenebb gazdaságok. Közülük van kicsi, aki sikeres és erős lett – Írország -, és van nagy, aki sikeres és erős lett – Spanyolország -, mindenki találhat tehát jó mintát magának.

Magyarország számára kínálkozik egy rejtett választás: az itáliai, vagy a spanyol mintát követjük-e? Korábban úgy tűnt, hogy az itáliai modell a sikeres, ehhez is állunk közel értékrendben és életmódban, de az itáliai gazdasági, sőt társadalmi modell már hosszabb ideje bajban van, és nem látszanak a megoldások. A spanyol minta azonban ragyogó eredményekkel büszkélkedhet, sőt sok „spanyol” minta is kínálja magát: Katalónia ipari felzárkózása, Andalúzia turisztikai sikere, Madrid és régiója high-tech fejlődése. Vigyázó szemünket vessük a spanyol mintára!

Nem olyan, mint volt

Not what it was

The Economist, Feb 8st 2007

Ha a Parmalat, vagy az Ahold csődjére, a Siemens, vagy a Mercedes korrupciós ügyeire, a Mannesmann, vagy a Volkswagen vezetőinek etikai szabálysértéseire, a gazdasági protekcionizmus reneszánszára, vagy Franciaország és Németország késleltetett munkaerő-piaci reformjaira gondolunk, azt mondhatnánk: az európai üzleti világ ma borús időket él. Ezzel egyidejűleg ugyanakkor Európa pénzügyi piaca dinamikus pályára állt: az erős és megbízható finansziális szolgáltatások az úttörő londoni City-ből tovaterjedtek, és ma már a kontinentális országok kiskereskedelmi szférája számára is elérhetővé váltak – elég csupán a francia AXA, a német Allianz, vagy az olasz Generali biztosítótársaságok sikerére gondolnunk. A tény az, hogy a szolgáltatói ipar több kulcságzatában az európai

üzleti világ megelőzi globális versenytársait, mindenekelőtt az Egyesült Államokat. Ide sorolhatjuk egyebek mellett a telekommunikációt, a légi közlekedést, a logisztikát és a szállítmányozást - csupa meghatározó jelentőségű üzleti terület. Nem véletlen, hogy a leggyorsabban fejlődő országok - mint India, Brazília, vagy Kína - európai befektetései és a kontinensre irányuló exportjuk helyi elosztórendszeribe fektetett összegek gyors ütemben nőnek - pedig e területen eddig az USA és Japán szinte egyeduralkodónak számított Európában.

Ráadásul ennek oka nem csupán az európai felvevőpiac kínálta lehetőségek, de egyre inkább az is, hogy a sikeres európai cégek ma már számos területen globális konkurenciát jelentenek az amerikai és ázsiai

vállalatok számára - e tendenciát pedig a vetélytársak már most ellensúlyozni próbálják. Az elektronikában a Philips és a Siemens, az autóiparban a Volkswagen, a BMW, a Mercedes, az Audi és a Renault által fémjelzett európai előretörés immár jól használja ki a sokáig átkozott globalizáció adta lehetőségeket.

Nem véletlen, hogy a felsorolt vállalatok között nagy arányban találunk német cégeket. Németország üzleti klímájának változása nélkül a megújulás elképzelhetetlen volna a kontinens többi részén is. A német cégek jelenleg széles körű megállapodásokon dolgoznak a munkavállalókkal, melyek célja a versenyképesség és a hatékonyság rég várt növelése - legutóbb éppen a Volkswagen dolgozói fogadták el a munkaidő/bér arány módosítását előbbi növelésével -. A felmérések szerint az országban nő az üzleti bizalom, aminek alapot ad, hogy a vállalati szféra profitja ma sokéves összehasonlításban, a legnagyobb arányban járul hozzá a nemzeti jövedelemhez. A pénzügyi szektor nyitottabbá vált: Németország a tradicionális "bankalapú kapitaliz-

musból" jelenleg kétség kívül egy "vállalkozói tőkepiac-központú kapitalizmus" felé halad. Márpedig a pénzpiaci nyitottság, a külföldi tőkebevonás ill. nemzetközi tőkebefektetés együttes igénye és szükségessége a cégek számára, nemzetközi minőséget, magasabb kamatokat és hatékonyabb menedzsmentet követel meg a pénzügyi szolgáltatások terén is: ez is szükségeltetik a német vállalatok globális versenyképességének háttéréhez. E reformfolyamatok mind az üzleti világ, mind a kormányzat részéről további lépéseket igényelnek: mindkét fél által elfogadott eredményeket a munkavállalók bérgaranciáinak ésszerűsítésében, a jóléti állami juttatások igazságosabb koncentrációjában.

A vállalatok és a polgárok kapcsolata más dimenziókban és más országokban is változóban van a kontinensen: a kisoroszvényesek és más jellegű üzleti tulajdonrészt birtoklók befektetéseinek száma és mértéke Európa-szerte drámai növekedésnek indult, 2005-ben már meghaladva a 75 milliárd eurót. A legnagyobb arányban létező cégekbe fektetnek az

európaiak (említett évben közel 57 milliárd eurót), de egyre népszerűbb az induló vállalkozásokat segítő kockázati tőke (10,9 milliárd) és a high-tech fejlesztési ágazatok is (3,6 milliárd). Különböző országokban különböző preferenciákat figyelhetünk meg: Svájcban a polgárok legszívesebben technológiai innovációba (86%), míg Nagy-Britanniában és Spanyolországban elsősorban hagyományos kivásárlási üzletekbe fektetik pénzüket. Az ügyfelek a nyugdíjalapokra is egyre nagyobb nyomást gyakorolnak, hogy azok ne csupán kötvényekbe, de fejlődő ipari ágazatokba is fektessenek. A szkeptikusok felhívják a figyelmet, hogy a kiskereszvényesek aktivitásának és számának növekedése

súlyos adósságterhet is jelenthet a vállalatok számára, amelynek csak rendkívül jó gazdasági teljesítmény esetén tudnak tartósan megfelelni - ám a jelenlegi trendek szerint erre számos európai cég képes lehet. Ellentétben a régi kritikákkal, amelyek továbbra is a kontinens rugalmatlan és rideg üzleti klímáját hangsúlyozzák, egyrészt az európai sikercégek nagy része ma már hazája területén kívül, globális versenyképességet biztosító környezetben termel, másrészt ugyan valóban számolhatunk számos régi gyártási kapacitás és ezzel munkahelyek sokaságának megszűnésével Európában, a kontinens közben felkészülhet új, magas hozzáadott értékű ágazatok meghonosítására.

Lapszél: Európa nem alszik, de átalakulása sok területen szemmel nem követhető, belső és mély változás. Németország újból sikeres cégei mögött egy megújult menedzsment, értékrend és vezetési stílus áll, amely igen sokat átvett a sikeres angolszász módszerekből. Az elmúlt évtizedben felnőtt egy olyan német menedzser nemzedék, amelyik amerikai egyetemeken tanult, globális angolszász cégeknél csiszolódott és később átvette az otthoni családi céget, vagy bement a közepesen nagy hagyományos német cégek menedzsmentjébe. Németországban a kormányzati munkába is bement az új „angolszász-tudás”, ez áll a Merkel kormány kezdeti gazdasági sikerei mögött. Németország sikere nélkül nincs európai siker, a németek sikeréhez egy sajátos angolszász vérátömlesztés kell: éppen ez folyik, ez a siker titkos forrása.

Kolduló periféria?

Beggar thy neighbor

The Economist, Feb 15th 2007

Az euró-zóna gazdasága ma a ragyogó optimizmus időszakát éli. A növekedési előrejelzések 2006 év végén meghaladták az év elejiekét - ez pedig 2000 óta most fordult elő első alkalommal. Az amerikai és az európai növekedés közötti olló is záródni kezdett. A kulcspozícióban lévő Németország gazdasága gyorsabban bővül a regionális átlagnál, a munkanélküliség növekedésének üteme ugyanakkor lelassult. Az üzleti szféra optimizmusa felmérések szerint 15 éves csúcspontot hódít. Az export és a beruházások szintén szépen alakulnak, és úgy tűnik, az átlagos munkabérszint is megtalálta pozícióját a termelékenységi és a szociális szempontoknak egyszerre megfelelően.

Mindez azonban nem mindenhol bizonyul ennyire mintaszerűnek, így Németországgal ellentétben a valutaövezet periferiáján - mint Portugáliában, vagy akár Olaszországban - egyre borúsabb időkre számíthatnak. Ezekben az államokban a nagyarányú jövedelem-növekedések csökkenő

termelékenységgel párosulnak. Igaz ez az euró-zóna egyik leggyorsabban növekvő tagjára, Spanyolországra is: az évi, elsősorban lakásépítésen és hiteleken alapuló, átlagos 3,7 %-os növekedés a termelési költségeket is töretlenül emeli, határt szabva a valutaunió átlagánál csaknem kétszer nagyobb növekedés jövőbeni perspektíváinak.

Az euró-zóna hosszú távú gazdasági teljesítménye gyakorlatilag látványos növekedések, és lassulások váltakozását jelentheti - állítja egy, a Massachusetts Institute of Technology (MIT) által újonnan közzétett szakvélemény. Eszerint a minden tagországban külön-külön, menetrendszerűen jelentkező hullámvölgyek mögött a belső kereslet növekedése, majd ezzel összefüggésben erőteljes bérszintnövekedés áll, amely szükségszerűen visszaveti az adott ország versenyképességét. A munkavállalásban (pl. földrajzilag) rugalmasabb amerikai polgárok helyzetével szemben, az európai államokban egy ilyen folyamat

hatásai nehezen korrigálhatók: a szociális modell lehetetlenné teszi a bérek tartós, vagy nagyarányú csökkentését, miközben - szintén versenyképességi okokra visszavezethetően - a növekvő munkanélküliség amúgy is súlyos terheket ró a lakosság aktív hányadára.

Ebben a megközelítésben tehát a gyors növekedés súlyos kihívást jelenthet. Spanyolország az elmúlt tíz év, régióban páratlan növekedési mutatóinak már most

megfizetni látszik az árát: a munkaóra leontott termelékenység tavaly máris 0,5 %-kal csökkent, és az elemzők a GDP arányos éves növekedésben is lassulást várnak az idén. Közben a fizetések továbbra is kétszer olyan gyors ütemben nőnek, mint az euró-zóna többi országának átlaga - csakúgy, mint ezzel szoros összefüggésben az ország költségvetési hiánya is: ez, az OECD 2007-es becslése szerint, ma már a GDP 8,8 %-a körül mozog.

Lapszél: az MIT elemzése egy olyan Európai Uniót talál, amelyben nagyok a növekedési különbségek és egyenetlen a fejlődés. Igen, de ez természetes, ez a helyzet valamennyi más nagy globális szereplőnél is. Európában valóban ciklikusan hullámszik a gyorsan fejlődők és a stagnálók, esetleg lemaradók mezőnye, de ez Amerikában is így van. Az USA gazdasági térképén mindig vannak olyan nagy területek, amelyek éppen a divatos „legjobbak”, ahová ömlik a tőke, sőt ahová jelentős számban költöznek munkát, jó életet keresők más amerikai területekről, ahol közben leült a fejlődés. A keleti part után jött a tóvidék, Chicago és Cleveland, majd a nyugati part, Los Angeles és San Francisco, majd következett a katonai iparok telepítésével dél, Dallas és Houston, majd megint vissza a keleti partra, és így tovább. Éppen ez adja Amerika igazi erejét, hogy a fejlődési motor állandóan körbejár: mindig van húzóerő. Most az Európai Unióban is ezt látjuk, hiszen a német-francia motor után jöttek a skandinávok, az olaszok, most már a spanyolok, közben feljöttek az írek, és megérkeztünk a Balti tenger/Adria gyorsan fejlődő saját övezetünkhöz. Közben Németország újból magára talál, a jövőben a francia motor is várhatóan „nagyjavításon” esik át: megint jöhet a német-francia motor, és ez így mehet majd tovább: ahogy Amerikában, Európában is mindig lesz olyan terület, amely motorként húzza maga után az egészet, vagy legalább egy jelentős részét.

KÖZGAZDASÁG

A pénzbőség kora

A fluid concept

The Economist, Feb10th 2007

A modern közgazdaság egyik kulcsszava a likviditás. Sokat beszélnek róla, de igen kevésé értik, hogy mit is jelent. Mindenki megegyezik abban, hogy globális gazdaságot a pénzbőség jellemzi, de mindenki mást ért alatta. Végre van valaki, aki vállalkozott arra, hogy megmagyarázza nekünk mi is a likviditás. Martin Barnes a BCA Kutató Intézet munkatársa azt ajánlja, hogy három módon közelítsünk a likviditáshoz. Az első a gazdaságot általában jellemző pénzügyi feltételrendszer: a pénzmennyiség, a hivatalos kamatlábak és a hitel piaci ára. A második közelítés, amikor a pénz részarányát nézzük az adott gazdaságban: a pénznek, illetve a gyorsan és könnyen pénzzé tehető eszközöknek a részaránya a gazdaságban - a cégek, háztartások és pénzügyi intézmények körében - mutatja meg, hogy mennyire likvid az adott gazdaság. A harmadik

közelítés a pénzpiacok likviditása. Ez van legközelebb a tankönyvek definíciójához: likviditás az a képességünk, hogy vásároljunk és eladjunk értékpapírokat anélkül, hogy nagy változásokat váltanánk ki az árakban.

Ha egy gazdaságban túl sok pénz van, vagy pedig túl olcsó a pénz, akkor inflációs nyomás alakul ki és buborékok jöhetnek létre, ezekre válaszul a központi bankok szigorítják a pénzpolitikát. Mások azt mondják, hogy a feltörekvő gazdaságokban a mennyiségek számítanak, mint a pénzmennyiség, a hitelállomány és a valutatartalékok és ezekben a gazdaságokban az árak változása - kamatlábak, más ezzel kapcsolatos költségek változása - kevésbé jó iránytűt adnak a piaci döntésekhez, mint a fejlett gazdaságokban, mert azokban a tőkepiacok fejlettebbek és több a likviditás. Sokan azt gondolják,

hogyan egy gazdaságban a pénzügyi környezetet alapvetően a központi bankok határozzák meg. Mostanában azonban kezdünk rájönni arra, hogy ez leegyszerűsített kép, bár a központi bankok által megszabott rövid távú kamatlábak természetesen meghatározzák a bankok tartalékait és kölcsöneit, ezeken keresztül a fogyasztók és cégek hajlandóságát arra, hogy költsenek, vagy befektessenek. A központi jegybankok valóban képesek még arra, hogy kizorítsanak pénzt a gazdaságból, tehát csökkentse a pénzbőséget, ahogy a FED tette az 1980-as évek elején, vagy arra is képesek, hogy valóságos pénzárdatot hozzanak létre, amire szintén a FED adott példát 2001 és 2003 között.

Valójában azonban a hiteleknek már igen jelentős részét a bankszektoron kívül hozzák létre okos új eszközökkel. A bankok egyre jobban használják azokat a hitelezési eszközöket, amelyek a kölcsönöket értékpapíralapra helyezik: ezzel a korábbihoz képest megsokszorozzák pénzteremtési képességüket. Ráadásul a teljes hitelállományon belül egyre nő azoknak a hiteleknek a részaránya,

amelyeket nem bankok, nem pénzügyi intézmények nyújtottak: az elmúlt 30 évben a nem bankok által nyújtott kölcsönök aránya a teljes hitelállományon belül 10%-ról 50%-ra nőtt! Pénzügyi innováció és kormányzati dereguláció egyaránt támogatta ezeket a trendeket.

A globális piacokon óriási pénzbőség van. Az euró-zónában és a brit gazdaságban a pénzmenyiség növekedése jelentősen meghaladja a nominális GDP növekedését. A globális gazdaságban is ezt látjuk, amit az USA óriási folyó fizetési mérleg hiánya finanszíroz: Kína, Japán, az ázsiai kistigrisek és az arab államok egyre nagyobb valutatartalékot halmoznak föl. A valutatartalékok mellett az amerikai piacon elért kereskedelmi többletüket visszaforgatják amerikai értékpapírokba: a pénz visszaáramlik Amerikába. Ennek mértékét a FED úgy számítja ki, hogy az amerikai központi jegybank által birtokolt értékpapírokhoz hozzáadja a külföldi államok nála tartott értékpapírjait: 2004-ben, a csúcsponton ennek évi növekménye 20 % volt. Ha minden olyan pénzügyi eszközt összeadunk, amely az USA pénzügyi

bázisával kapcsolatos, akkor a globális likviditás az elmúlt négy évben évente 18%-kal nőtt. Ebben még nincs is benne a japán jegybank, ahol az alacsony kamatlábak szintén erősen növelik a globális likviditást.

A globális gazdaságban a beruházásoknál jobban nőnek a megtakarítások és kölcsönök. Valójában egy globális megtakarítási bőségről van szó. A cégek sokkal kevesebbet hajlandók befektetni fizikai eszközökbe, mint amennyi szabad pénz áll

rendelkezésre a globális pénzpiacokon. Egyes szakértők szerint ennek oka az, hogy a cégek már alapvetően az emberbe fektetnek, nem az eszközökbe. A feltörekvő gazdaságokba ment át a fizikai eszközökbe történő befektetés, míg a fejlett gazdaságok már továbbléptek: döntően a tudásba, emberekbe fektetnek. Miután a befektetések, beruházások területén a pénzbőséghez képest hiány mutatkozik, a kölcsönök mögött egyre kevesebb a jelzőként felhasználható fizikai tőke.

Lapszél: a globális pénzbőség korában élünk, és ez jó hír. Kevesebb a beruházás, mint a megtakarítás és a szabadon felhasználható befektetési forrás, ez egy felzárkózó magyar gazdaság számára szintén jó hír, mert kívülről pótolhatjuk a belül hiányzó tőkét. Ezek alapján érdemes megállapítani, hogy a magyar felzárkózás számára a tőke, hitel, pénz nem jelenthet korlátot: ha igen, akkor valami nincs rendben. A magyar gazdaság szereplőinek többsége - a 800 ezer ténylegesen működő vállalkozás 60-70%-ának - számára nem elérhetőek a hitelek, a pénzügyi befektetési pályázatok, sőt még a vissza nem térítendő beruházási pénz sem. Itt adnak munkahelyet a magyar munkavállalók legalább 50%-ának, itt tehát nem érvényes a mai globális kor pénzbősége. Eszközeik sem likvidek, a likviditás egyetlen meghatározása sem igaz rájuk: tőkéjük elégtelen, ráadásul „befagyott” olyan eszközállományba, vagy ingatlanba, ami nehezen lenne értékesíthető a piacon. De még az sem igaz, hogy eszközökbe történő befektetés helyett az emberi tudásba fektetnének be, sőt, minél kisebb a likviditásuk, minél nagyobb a tőkehiány és minél kevésbé érik el a hitelforrásokat, annál kevésbé képesek emberi beruházásokra. A magyar gazdaságpolitika számára világos a cél: növelni kell a teljes magyar gazdaság likviditását, ezen belül a magyar tulajdonú kisvállalkozások likviditását annak érdekében, hogy megérkezessenek a globális pénzbőség korába.

A lehetséges művészete

The art of the possible

The Economist, Febr 10th 2007

Senki nem szereti, ha elveszíti előjogait: különösen, ha az pénzt hoz a házhoz. Olasz taxisok tiltakoznak szakmájuk deregulálása ellen, francia köztisztviselők tüntetnek a munkahelyek megszüntése ellen, Amerikától Dél-Koreáig a gazdák utcára vonulnak a vámok és az állami támogatások fenntartásáért.

Az európaiak ma jobban állnak, mint korábban, mert az euró-zóna gazdasága a 2006. év negyedik negyedévében 3,3%-kal nőtt, ami hat éve a leggyorsabb ütem. A növekedés gyorsulásának strukturális okai vannak, az európai piacok ma nyitottabbak, mint korábban voltak, több millió új munkahelyet teremtett az európai gazdaság és az euro-zóna természetes munkanélküliségi rátája a korábbi fellendülési szakaszhoz képest 1 %-kal kisebb rátát mutat: több az új munkahely, kevesebb a munkanélküli. Valószínűleg azonban az európai növekedési gyorsulás ciklikus természetű. Az európai gazdaság javulásának kellemetlen következménye, hogy

visszafogja a reformokat: jobb a gazdaság állapota, akkor könnyebb lenne végrehajtani a reformokat, de kevésbé van szükség reformra. Az OECD friss kutatási tapasztalata, hogy a valódi reformokra várni kell addig, amíg beüt a gazdasági válság. Az 1970-es évtized végén ez történt Nagy-Britanniában, ugyancsak az 1980-as években Hollandiában és Új-Zélandon, Olaszországban az 1990-es évek elején: akkor szánták rá magukat a kormányok az alapvető strukturális reformokra, amikor már a gazdaságok válságban voltak. Mi az alapvető strukturális reform? Az árupiacok és munkaerő piacok kötöttségeinek, korlátozásainak leépítése. A kormányok akkor szánják rá magukat ezeken a területeken döntő reformokra, amikor a GDP az adott országban már a potenciális növekedési ütemhez képest 4 %-kal marad el!

A válság elkerülhetetlenné teszi a reformokat, mégis jobb, ha alapvető reformokat időben vezetnek be. Ennek egyik oka, hogy ha tele van a kincstár, akkor a

vesztéseket segíteni lehet. Az OECD tanulmánya megállapítja, hogy sokkal nehezebb strukturális reformokat végrehajtani akkor, amikor költségvetési megszorításokra kerül sor. Valójában a költségvetési helyzet javítása ad lehetőséget arra, hogy félretegyenek némi pénzt a későbbi reformokra. Az 1980-as években például Dánia és Írország tett félre közpénzt a későbbi piaci liberalizáláshoz, valamint az adóreformhoz.

A monetáris politika is segíthet a reformok sima lenyelésében. Például amikor egy kormány csökkenti a vámokat és kinyit egyes iparágakat a verseny felé, akkor elméletben ez bővíti a kínálatot és csökkenti az inflációs nyomást. Egy inflációkövető politikát folytató központi bank ekkor csökkentheti az alapkamatokat, így növelve meg a keresletet. Ez persze könnyebb azoknak az országoknak, ahol még nincs euró: Nagy-Britanniában és Svédországban könnyebb végrehajtani az alapkamat csökkentésén keresztül keresletbővítést, mint az euró-zóna tagjainak. Az euró-zónában ugyanis csak együtt lehet

cselekedni. Az OECD ebből azt a következtetést vonja le, hogy az euró-zóna lelassíthatja a reformokat!

A reformerek aligha képesek egyszerre mindent megváltoztatni. Ha az országok liberalizálják a telekommunikációs iparágukat, ezzel csökkentik saját vállalataik költségeit, akkor a hasonló reform már egy másik országban is lehetségessé válik. A reformot segítheti, ha azt mondjuk: ezt máshol már megtették, nem rajtunk múlik, meg kell tenni, kívülről kényszerítik ránk. A reformerek tipikusan egy három lépésből álló stratégiát követnek. A pénzügyi piacokat a termékek és szolgáltatások piaca előtt kell liberalizálni, az árupiacok liberalizálása pedig megelőzi a munkaerő piacok korlátjainak felszabadítását. Ez valóban értelmes politika, hiszen a pénzügyi liberalizáció megkönnyíti a munkaerő piaci reformot: a tőkeköltségek csökkentése csökkenti az árakat és ezen keresztül növeli a reálkeresetet. Az árupiacok reformja erősíti a versenyképességet és szintén a reálkeresetek növelése irányába hat. Ekkor már könnyebb

végrehajtani a munkaerő-piaci korlátozások leépítését, ami végül óhatatlanul a munkaerő költségek csökkentését eredményezi. Az OECD tanulmánya azonban fájjalja, hogy egyes tagállamokban törekednek a három lépéses stratégia vége felé: az árupiacok liberalizálása után már a munkaerő-piaci reformok elakadnak. Több európai kormány könnyebbé tette a részmunkaidős foglalkoztatást és a

munkavállalási ügynökségek alapítását, ezzel könnyebbé vált a fiatalok és a nők alkalmazása, mint korábban, de a munkaerő állomány többi részénél maradtak a korlátozások. Így egy duális munkaerő-piac alakult ki, ahol a bizonytalan és a biztos helyzetben lévő munkavállalók kettősége jellemző. Biztos helyzetben maradtak azok, akik férfiak és nem pályakezdők, nem fiatalok.

Lapszél: Magyarországon már régen nem az a kérdés, hogy az OECD három lépéses stratégiáját hogyan lehet megvalósítani, mert ezek a piaci átmenet következtében rendben vannak. A foglalkoztatás emelése és a növekedés újbóli megindítása ma a feladat, amelyhez már nincsenek kész receptek. Oda kell visszamenni, ahol még működött a magyar gazdaság: az 1997-2002 közötti időszakba, a 2002 közepén kezdődött hibasorozat elé.

Tealevelek olvasása közben...

Reading the tea leaves
The Economist Jan 27th 2007

Kína és India gazdasági fellendülését összehasonlítva az indiai gazdaság teljesítménye nem olyan jó, mint látszik. India egészen erőt vett az optimizmus, hogy az indiai gazdaság képes olyan jól teljesíteni, mint Kína. Egy új elemzés azt mutatja, hogy India teljes termelékenységi tényezője (TFP), tehát az a hatékonyság, amellyel a munkaerő és a tőke hasznosul, gyorsult, míg Kína teljes terme-

lékenységi indexe lassult annak következtében, hogy meglehetősen sok a pazarló és nem hatékony beruházás. Ennek következtében a két gazdaság termelékenysége - ami a hosszú távú gazdasági növekedés fő hajtóereje - ma már a két nagy gazdaságban közel azonos. Ha jobban megvizsgáljuk a helyzetet, akkor Kína még mindig nagy előnnyel vezet.

India és Kína egyaránt nagy népességgel, alacsony jövedelmekkel és gyorsan növekvő GDP-vel jellemezhető, miközben a növekedés szerkezete jelentősen különbözik. A Brookings Institution friss elemzése szerint 1993 és 2004 között Kína GDP-je átlagosan évi 9,7%-kal nőtt, India GDP-je átlagosan évi 6,5%-kal. A foglalkoztatás Indiában gyorsabban bővült, mint Kínában, de ezt ellensúlyozta, hogy Indiában az egy munkásra eső kibocsátás csak 4,6%-kal nőtt évente, míg Kínában 8,5%-kal. Ez Kína nagyobb tőkebefektetéseinek és gyorsabb termelékenység növekedésének köszönhető. Azzal szemben, amit ma sokan gondolnak, Kína teljes termelékenységi mutatója gyorsult 1978 és 1993 között. Az új számítások cáfolják, hogy Kína gazdasági növekedése erősebben függ a befektetésektől, mint az indiai gazdaság esetében: valójában a termelékenység növekedése fűti a kínai gazdaság növekedését. A termelékenység növekedése az utóbbi évtizedben valójában nagyobb részt vállalt a GDP növekedésből, mint India esetében. A gazdasági reformoknak köszön-

hetően India teljes termelékenységi növekedése az 1960-as és 70-es évtized 0,2%-os szintjéről megugrott, de még mindig lassabb, mint Kína esetében. Még érdekesebb, hogy India teljes termelékenységi mutatója lassabban nőtt 1999 és 2004 között, mint 1993 és 1999 között.

Az általános vélekedés szerint a kínai munkások a mezőgazdaságból az ipari üzemekbe mentek, miközben India gazdasági növekedését a szolgáltatások fűtötték. Valójában azonban Kínában jobban bővült a szolgáltató szektor, mind Indiában. A teljes munkaerő állományon belül nagyobb a szolgáltató szektorban dolgozók aránya Kínában, mint Indiában. Bár a szolgáltató szektor teljes GDP-n belüli részaránya Kínában kisebb, mint Indiában - 33 % az indiai 50%-kal szemben -, de ez annak köszönhető, hogy a kínai ipar sokkal termelékenyebb. India ipari munkaereje kis cégekben dolgozik, szemben Kína nagyobb gyáraival. Kínában jobb az infrastruktúra, hatékonyabban használják az ipari munkaerőt. Kína ipari termelékenysége évi

6,2%-kal nőtt szemben az indiai 1,1%-kal: ez óriási különbség.

India tehát a teljes termelékenység növekedés terén a mezőgazdaságban és az iparban Kína mögött kullog, de a szolgáltató szektorban már gyorsabb volt a termelékenység növekedése: 1993 óta évente 3,9%-kal nőtt a szolgáltatói szektor termelékenysége, szemben Kína 0,9 %-os növekedésével. Ezek valóban megdöbbentő számok. A hivatalos

statisztikai adatokhoz képest valószínűleg India teljes gazdasági növekedése Kína mögött kullog, aminek a fő oka nem az, hogy India erős a szolgáltató szektorban, hanem, hogy gyenge az iparban, elsősorban a feldolgozóiparban és gépiparban. Amíg India nem lesz képes arra, hogy az ipari termelékenységét növelje, addig gazdasági teljesítménye nem éri el a kínai teljesítményt.

Lapszél: a két nagy feltörekvő ázsiai óriás hangtalan küzdelme valójában két felzárkózási módszer, út csatája is. Ipar nélkül ma sincs felzárkózás, de a hangsúlyok igen különbözhetnek a szolgáltatásokra épülő 21. századi modern gazdaságban. Amikor már a szolgáltatások adják a GDP 70-80%-át a fejlett gazdaságokban, akkor valóban felmerül a kérdés, hogy ki lehet-e hagyni az ipari szakaszt egy felzárkózó gazdaság fejlődéséből? Valószínűleg nem, esetleg a válasz az, hogy még nem. India és Kína „csatája” kicsiben itt Közép-Európában is folyik: Szlovákia, majd Románia inkább az ipari utat járja, míg Magyarország, Szlovénia, esetleg Lengyelország inkább a szolgáltatásokra alapozott felzárkózást követi. Fontos lesz az ipar, de az okos üzleti szolgáltatásokra, a turizmusra, Magyarország esetében különösen az egészség- és gyógy-turizmusra, a pénzügyi szolgáltatásokra, a logisztikai szolgáltatásokra, és a személyi szolgáltatásokra épülhet a felzárkózás.

Ha beüt a baj...

Momentous modelling

The Economist, Feb 3rd 2007

Mi történik a beruházásokkal és a munkahelyekkel, ha lecsapnak a terroristák? A közgazdászok általában csak azt vizsgálják, hogy mi egy hirtelen esemény azonnali gazdasági hatása: mi történik, ha

az olajárak kétszeresére nőnek, vagy terroristák bombát robbantanak. Keveset foglalkoznak azzal, hogy mi történik akkor, ha a körülöttünk lévő világ válik bizonytalanná: mi történik, ha az olajárak

20 és 100 dollár között ingadoznak ahelyett, hogy 50 és 60 dollár között? Erre nehezebb válaszolni, mint arra, hogy mi a hatása egy hirtelen olajárrobbanásnak, vagy terrorista akciónak.

Az emberek viselkedése megváltozik, ha körülöttünk a világ kevésbé biztonságos és kiszámítható lesz. Valójában ez történik, hiszen egyre kevésbé kiszámítható körülöttünk a világ. 1983-ban egy fiatal amerikai közgazdász, akit Ben Bernanke névre kereszteltek, publikált egy tanulmányt, ami arról szólt, hogyan hat a bizonytalanság a beruházásokra. A bizonytalanság emeli azoknak a cégeknek a megtérülési rátáját, amelyek várnak a beruházásokkal és rosszabb helyzetbe hozza azokat, amelyek visszafordíthatatlan befektetéseket hajtanak végre. Az amerikai jegybank új elnöke mostanában újra vizsgálta korábbi elméletét és az elmúlt 45 év politikai és gazdasági sokkjainak elemzése alapján azt találta, hogy a cégek hajlamosak kivárni, hogy mi történik. Miután a jövő egyre kevésbé biztos, annak a valószínűsége, hogy a kereslet nagyon alacsony, vagy nagyon magas lesz,

megnövekszik. A kivárás haszna megnő. Miután a jövő egy kevésbé biztos, azok a cégek, amelyek biztosabb körülmények között növelték volna befektetéseiket, és több munkást alkalmaztak volna, elhalasztják ilyen irányú döntéseiket. Közben persze az egyébként leépítéseket fontolgató cégek is kivárnak egyes elbocsátásokkal, mert ki tudja, mit hoz a jövő. A kettő együttes hatása mégiscsak az, hogy a beruházások és a foglalkoztatás egyaránt esik, ahogy a bizonytalanság nő. A termelékenység szintén csökken, mert mind a munkaerő-felvételt, mind az elbocsátást elhalasztották, így a munkaerőt nem csoportosítják át a kevésbé termelékeny iparágaktól a termelékenyebb cégekhez. Amint a bizonytalanság visszatér a korábbi normális szintre, a beruházások, a foglalkoztatás és a termelékenység is visszaáll az eredeti szintre.

A szeptember 11-ei támadás hatását is elemezték: beleillett az elméletbe. A foglalkoztatási növekedés jelentősen csökkent a terrortámadás hatására az első három hónapban, de 2002. első negyedévében már visszatért a korábbi normális szintre. A

beruházások szintén estek, majd visszaugrottak.

A bizonytalansági sokkok mindig átmenetiek? Majdnem mindig. A tanulmány által vizsgált és az elmúlt 45 év alatt bekövetkezett sokkok esetében egyik sem tartott hosszú ideig. A 20. század egészére igaz, hogy összesen egy esetben volt tartós a sokk: az 1929-33-as nagy

gazdasági válság idején. 1929 és 1932 között az átlagos tőzsdei ingadozás 30%-kal nagyobb volt, mint a 2001-es terrortámadás után. Ha sokáig fennmarad a bizonytalanság, amit a rossz kormányzás még növel, az kioltja az „állati ösztönöket”, amiről Keynes beszélt, és ennek drámai hatása van a beruházásokra és a munkahelyekre.

Lapszél: újból rólunk szól a mese. A magyar gazdaságban az elmúlt kormányzati ciklusban jelentősen megnőtt a bizonytalanság és a gazdaságpolitikai környezet kiszámíthatatlansága. Ennek hatása már megjelent a GDP növekedési ütemének csökkentésében, a beruházások csökkenésében és a munkanélküliség növekedésében. Gondoljuk el, hogy évi, GDP-arányosan 4%-os többlet FDI forrásokkal, évi 6-10%-os GDP-arányos költségvetési hiánnyal - ami ennyi többlet keresletet jelentett a gazdaságban -, valamint jelentős többlet hitelfelvétellel - például autópálya finanszírozásra felvett hitelek -, továbbá a már szivárgó, és 2004-2006 között 1000 milliárd forintot elérő EU pénzügyi transzferekkel is hová jutottunk? Csak oda, hogy a térség legkisebb növekedési ütemét és legrosszabb egyensúlyi mutatóit produkáltuk. Ennek hátterében alapvetően két tényező áll: az elmúlt négy év látható gazdaságpolitikai hibásorozata, valamint az a láthatatlan tényező, ami a kiszámíthatatlanság növekedésében volt érezhető.

A nagy kicsomagolás...

The great unboundling

The Economist, Jan 20th 2007

A globalizáció nagybetűs szó, de egy régi idea. Úgy tartják, hogy a szolgáltatások globalizációja, a fejlődő országokba való kiszervezése is jól beleillik az Adam Smith és David Ricardo által felállított elméletbe. Ricardo, elméletét az angol ruháért cserébe szállított

portugál borral illusztrálta. Azonban sokan gondolják azt, hogy az akkor lefektetett elmélet már nem igaz. Egy új tanulmányban a Princeton Egyetem két kutatója egyenesen azt állítja: „Nem adnak már bort ruháért”.

Valóban úgy tűnik, hogy Ricardo csak félig végezte el a munkát. A bor, ruha és más áruk kereskedelme valójában távolságot teremtett a termelés és a fogyasztás között. Egy országnak nem kellett szőlőt termelnie és bort előállítania és mégis ihatott otthon finom bort: a kereskedelemnek köszönhetően az általa előállított ruhát borra cserélték. Ma azonban, ahogy az új tanulmány állítja, a feladatok kereskedelme átvette az áruk kereskedelmének helyét. Ahogy a globalizáció fejlődik, elsősorban már nem az árukat, hanem a feladatokat viszik külföldre. Mi a következménye ennek azokra, akik korábban az adott feladatokat otthon ellátták? Három lehetséges hatása van: kettő rossz, egy jó. Kezdjük a jó hírrel. A feladatok kiszervezése növeli a termelékenységét. Mindenki jól jár a termelékenység ugrásával, beleértve azokat a munkásokat is, akiknek otthon csökken a „feladatuk”, munkájuk. Példa erre a japán elektronikai ipar, amely igen sikeres az amerikai piacokon éppen azért, mert kiszervezte a gyártást Kínába. A másik hatás persze az, hogy ha egy egész

iparágat kiszerveznek Amerikából a fejlődő világba, mondjuk Kínába, vagy Indiába, akkor az amerikai munkaerő iránti kereslet otthon csökken, és a bérek esnek. De ha nem ilyen szélsőséges esetet nézünk, tehát nem egy egész iparág települ ki, hanem egy iparágból a feladatok egy részét viszik külföldre, akkor ugyanaz a munkás egy másik feladatot, ugyanazért a bérért lát majd el otthon.

A globalizáció új megközelítése szerint a nemzetközi verseny már nem csupán az iparágak szintjén, vagy a vállalatok szintjén folyik, hanem ennél mélyebb szinteken: az egyének által ellátott feladatok szintjén, mint például az adatgyűjtés, csomagolás, vagy a futószalagon folyó munkák szintjén. Sok olyan munkafázis, feladat, amely ma biztonságban érzi magát a külföldi versenytől, holnap valójában kiszervezésre kerülhet a fejlődő világba.

A globalizációt lehet-e hibáztatni a gazdag országok jelenlegi problémáiért? Ez attól függ, hogy ki rendeli meg a tanulmányt. Az új megközelítés szerint a „feladatok globalizációja” lépett az áruk globalizációja helyére, ami jó dolog.

Lapszél: valóban a termelési láncok felbontása lépett a Ricardo által leírt termékek helyére, és ez a globalizáció új szakasza. Ez ma már kontinentális méretekben zajlik, hiszen az amerikai gazdaság az ipari tevékenység döntő részét kiszervezte Ázsiába, főként Kínába. Sőt, ma már a szolgáltatásokat is felbontja, és amit lehet, átvisz Ázsiába, döntően Indiába. Nyugat-Európa is rész vesz ebben az „ázsiai utazásban”, de Európa keleti felébe, így térségünkbe hozza a „feltört” láncok munka- és anyagigényes feladatait. A kérdés, hogy mi magyarok mit viszünk ki, milyen feladatoktól válunk meg, és milyeneket tartunk meg? Erre nincs gazdasági stratégiánk, iparági szinten még csak van valamilyen elképzelésünk, de a feladatok szintjén már nincs. Szükség van egy új, a globalizáció új szakaszához igazodó, feladat-mélységű stratégiára, amelyhez egy új magyar tőkebefektetési stratégia is rendelkezhető!

A fiatalok védelmében

In defence of the young

The Economist, Oct 28th 2006

A társadalom számára komoly veszélyt jelent, ha túl sok figyelmet szentel az idősök követeléseinek. Sok idős embernek nehéz az öregség. Nagy-Britanniában például a munkáspárti kormány erőfeszítései ellenére komoly gond a nyugdíjasok szegénysége, különösen a nők esetében. Túl sok idős embert hagynak ott idősotthonokban, amelyek nem ideális helyek. A nyugdíjasok új nemzedéke azonban, akik a háború után születtek, és sokan közülük most érik el a nyugdíjas kort, a brit történelem legszerencsésebbjei közé tartoznak. Gyermekük azonban sokkal bizonytalanabb és sokkal kihívást és fenyegetést jelentő jövővel néznek szembe: a fiatalok problémáival nem nagyon foglalkoznak a politikusok. Egy új

tanulmány azt állítja, hogy míg a jelenlegi politikai vitákat és összecsapásokat az osztályok szembenállása, valamint a kultúra és az identitás konfliktusai jellemzik, addig a jövő nagy veszélye a generációk közötti konfliktus.

A háború után született brit nemzedék szerencséje mögött sok tényező húzódik meg. 1995-ben még 5 millió magánszektorban dolgozó alkalmazott lépett be a vállalati nyugdíj-pénztárakba, ma már csak 2 millió. A brit nyugdíjrendszerből többé-kevésbé eltűnnek majd azok a magánszektorban felállított vállalati nyugdíjalapok, amelyek cégekhez kötődnek: a háború után született nemzedéknek nagy szerencséje volt, mert éppen akkor alakultak ezek a vállalati nyugdíjalapok, a

jövő nemzedékei azonban már hoppon maradnak. A cégek jelentős része úgy válaszolt az elmúlt évek brit nyugdíjrendszeri válságára, hogy egyszerűen megszüntette új tagok belépését a vállalati nyugdíjalapokba. Ez drámai módon csökkentette a jövő nemzedékeinek nyugdíjforrásait.

Azután itt van a ház és a lakás. A háború után született nemzedékek jelzálogkölcsön felvétele esetén adókedvezményeket kaptak, azután amikor az 1990-es évtizedben csökkent a brit infláció, akkor a jelzálogkölcsönök kamatai is csökkentek: megugrott az ingatlanvagyonok értéke és csökkent a kölcsön értéke. A háború után született nemzedékek gyermekeinek azonban már 10 évvel hosszabb ideig kell várni, általában a 30-as éveik közepéig arra, hogy első otthonukat megvásárolják. Ezután is nehezebb lesz a helyzetük, mert olyan jelzálogkölcsönöket kell felvenniük az otthonteremtéshez, amit valószínűleg a teljes - a korábbinál hosszabb - munkában töltött élet során fizetni kell. Közben többet kell befizetniük a nyugdíjalapokba, és még ki kell fizetniük a diákhitelket is.

A fiatalok abból a szempontból is rosszabb helyzetben vannak mint szüleik, hogy a szülők halála után magasabb örökösödési adót kell fizetni, mint ami korábban érvényben volt Nagy-Britanniában. Míg a korábbi örökösödési adó csak a gazdagokra vonatkozott, most gyakorlatilag a teljes középosztályra. Ráadásul változik a szülők viselkedése is: ma már háromból két brit szülő gondolja azt, hogy élvezni akarja az életet és semmit sem hagy hátra az örökösöknek. Ez a hedonista individualizmus vert gyökeret az 1960-as években a brit társadalomban, és ennek eredménye az, hogy egyre több szülő költi el a gyerekek örökségét.

De ez még nem minden, mert a generációk közötti pénzügyi transzfereket még növeli az állam eladósodása is. Miután a munkáspárti kormány alatt jelentősen nőtt a brit állam eladósodása, ennek terhe is a következő adófizető generációkra hárul. Valójában az idős emberek tartják markukban a politikát Nagy-Britanniában: ezt mindennél jobban mutatja az egészségügyi rendszer prioritása a korábbi munkáspárti kormány alatt, most pedig a konzervatív koncepciók is ezt tükrözik. A brit

konzervatív párt új politikája: „Állítsuk meg a pénzügyminisztert, hogy ne csökkentsse a brit egészségügyi kiadásokat”. 2000 óta a munkáspárti kormány közel kétszeresére növelte reálértékben az egészségügyi kiadásokat annak ellenére, hogy Tony Blair kormányzati politikájának középpontjába három szót helyezett: oktatás, oktatás, oktatás.

A konzervatív miniszterelnök-jelölt három betűt helyez a politikája középpontjába: BER, tehát a Brit Egészségügyi Rendszer. Az átlagos éves költsége azoknak az egészségügyi szolgáltatásoknak, amelyeket egy 85 év feletti ember kap a brit társadalomban, hatszor nagyobb, mint a 16 és 44 év közöttiek által igénybe vett egészségügyi szolgáltatások költsége. A brit egészségügy alapvetően az időseket szolgálja. Nagy-Britanniában az idősek politikai befolyása azon is alapszik,

hogy nagy a számuk: a háború után évente mintegy 800 ezer gyerek született, szemben a mostani 650 ezerrel. Ráadásul az idősek sokkal nagyobb arányban szavaznak, mint gyermekeik: a szavazók között részarányuk még magasabb, mint a teljes társadalomban. A fiatalok nem érdeklődnek a szavazás iránt Nagy-Britanniában, mert elriasztja őket az ideológiai csata, és nem vonzza őket a nagy valószínűséggel megjósolható választási végeredmény sem. Miután nem szavaznak, egyre kevésbé bíznak abba, hogy a hagyományos politika révén elérik érdekeiket. Ez önmagában is helytelen, miközben rossz a demokráciának. A Brit Konzervatív Párt 2005-ben a 18-44 év közötti szavazóknak csupán az ötödét szerezte meg: a brit konzervatívoknak tehát sokkal nagyobb figyelmet kell fordítaniuk a fiatalokra.

Lapszél: mintha újból rólunk szólna a mese, miközben majdnem minden demokráciában hasonló a helyzet. Magyarországon különösen sokat kell tenni a fiatalok érdekében, mert még nagyobb a generációs szakadék az idős/fiatal nemzedékek között, még gyorsabb az elöregedés, kisebb az aktivitás, drasztikusan kisebb a foglalkoztatás, rosszabb az első otthonhoz való hozzájutás lehetősége, egyre romlik az első munkahelyhez jutás lehetősége és egyre csábítóbb az EU egyre nyíltabb munkaerőpiaca. „Figyeljünk a fiatalokra, az idősebbek érdekében is...” ez lehetne az új magyar politikai szlogen! Egy lehetséges, mindkét „fél” számára jó lépés: az örökösödési adó, illeték azonnali eltörlése.

MŰHELY

A visszatért Nagy-Britannia

Britannia redux

The Economist, Feb 1st 2007

Nagy-Britannia befolyását és szerepét az elmúlt kétszáz év globális folyamataiban senki sem vitatja: a szigetország gyakorlatilag a ma globalizációnak nevezett trend szülőföldje volt. 1880-ban a nemzetközi export 40%-a Nagy-Britanniából származott, 1890-ben kereskedelmi célra vízre bocsátott áruai meghaladták a világ többi részének együttes exportját. Száz évvel később, az 1980-90-es évekre a szigetország Európa beteg embere lett szárnyaló inflációval, alacsony növekedéssel, aránytalanul erős szakszervezetekkel. Napjainkban viszont Nagy-Britannia újra nagy reményekkel tekinthet a jövőbe. Egy főre eső GDP-je stabilan előzi Franciaországét és Németországét, munkanélküliségi rátája a második legalacsonyabb Európában, inflációja a tartható szinten mozog. Minek köszönhetőek az elmúlt negyedszázad sikeres reformjai? A politikai szféra mindkét oldala

jelentékenyen kivette belőlük a részét. A konzervatívok megszelídítették a szakszervezeteket, felszabadították a pénzpiacokat, magánkézbe adtak egy sor állami tulajdonú nagyvállalatot. Mindez versenyképesebb és rugalmasabb nemzetgazdaságot eredményezett, amelyben a *Tony Blair* vezette munkáspárti kormány már képes volt érvényesíteni a szabadpiaci politikát és a társadalmi igazságosság céljait.

A Brit Birodalomban gyökeredző globalizációs folyamatok azonban legalább ekkora szerepet játszanak a szigetország mai sikerében. A befektetések, a tőke, az áruk, a szolgáltatások vagy a munka szabad áramlása, a kommunikáció és a szállítmányozás feltételeinek drámai javulása, vagy hogy a brit cégek képesek profitálni a fejlődő országok nyújtotta dinamikus és olcsó gazdasági környezetből, mind-mind a siker fontos összetevői. A globalizáció és a

technológiai fejlődés "házassága" ösztönzi az államok közötti versenyt, és kár lenne vitatni: az egyenlőtlenséget, annak mértékét is növeli közöttük. Győztesek és vesztesek e folyamatban is egyaránt megtalálhatóak. Ilyen körülmények között egy viszonylag kis országnak, amely ráadásul hiányt szenved természeti erőforrásokban, csak alkalmazkodással és innovatív képességekkel nyílnak esélye a túlélésre. Nagy-Britannia megőrizte birodalmi habitusának pozitív jellemvonásait: a globális gondolkodásra és befektetésre való hajlandóságot, valamint megőrizte vezető szerepét a nemzetközi pénzügyi világban. Mindezek mellett az ország a leginkább nyitott gazdaság a fejlett országok között, és hosszú ideje épít külföldi befektetőire - tavaly Amerika után Nagy-Britannia volt a második legnépszerűbb célpont a nemzetközi működőtőke számára -. A britek és az országban befektető külföldiek egyaránt a magas hozzáadott értékű iparágakat preferálják, így mutathatnak dinamikus növekedést a szigetországban a jövő kulcságazatai: az űrtechnológia vagy éppen a gyógyszeripar.

A hagyományosan jó oktatási struktúrában magasan képzett brit középosztály olyan nagy hozzáadott értékű ágazatokban képes érvényesülni, tudását versenyképességgé, sőt önálló terméké alakítani, melyre ma már nem csupán a nyugati országok, de a fejlődő világ is vevőnek bizonyul. India és Kína egyetemei a brit akadémiai és gyakorlati modellek legfontosabb felvevőpiacait jelentik a tudomány széles skáláján. Nagy-Britannia koherens és megbecsült oktatási rendszere kulcsszerepet tölt be a szigetország társadalmának jelenében egy olyan időszakban, amikor - számos előnyével párhuzamosan - a globalizáció kevésbé biztos munkahelyeket, szétszakadó közösségeket, nagyobb vagyoni- és tudásbeli különbségeket is eredményez a polgárok számára. Az oktatás az egyik legfontosabb tényező, amely Nagy-Britanniát Amerika és Európa közé pozicionálja, egyidejűleg fenntartva a transzatlanti kapcsolatot erősítő nyitott piacgazdaságot és az európai hagyományokhoz hű társadalmi- és szociális biztonság iránti érzékenységet. Ahogy a britek modern történelmében már annyiszor, ma is feltehető

a kérdés: nyitottság vagy protekcionizmus, multikulturalizmus, vagy nacionalizmus, kapcsolatépítés, vagy bezárkózás közül melyiket

Az elveszett lehetőség

Britannia redux / The lost opportunity
The Economist, Feb 1st 2007

Az elmúlt évtized gazdasági fellendülése annál is jobban átalakította Nagy-Britannia gazdaságát, mint kellett volna. *Tony Blair* az Új Munkáspárt legutóbbi kongresszusán így fogalmazott: „a kihívások, melyekkel 1997-ben szembesztünk, összetéveszthetetlenül brit kihívások voltak. Ma már globálisak. Nem az elmúlt tíz év versenyképessége a tét, hanem a következő tíz évé.” Természetesen ez nem azt jelenti, hogy a szigetország kormányszata ne fordított volna eddig is figyelmet a globális versenyképességre, hiszen *Gordon Brown* pénzügyminiszter - aki egyben Blair valószínűsíthető utódja is - mindvégig fontosnak tartotta a vállalkozásbarát adó-környezet, a kutatás-fejlesztési támogatások, az erős üzleti versenykultúra, az innováció előmozdítását.

választják majd? Mégis, a szigetország esetében a válasz mintha egyértelmű lenne...

Persze *Brown*nak szerencséje volt: a dinamikus növekedéshez nélkülözhetetlen nehéz döntések sorát már elődei - elsősorban *Margaret Thatcher* 80-as évekbeli regnálása idején - meghozták és végigvitték. A korábbinál sokkal rugalmasabb munkaerőpiacba az 1990-es években már szívesen fektettek be a külföldi tőke képviselői, képviseletükkel a menedzsment és a termelékenység magasabb színvonala valósulhatott meg. Amikor a Labour átvette a kormányrudat, a konzervatívok egyensúly felé tartó költségvetést és tartható inflációs szintet hagytak utódaikra. Mindezen sikerekre építette pénzügypolitikáját a munkáspárti kormány, melynek főbb döntései az euró-zónából való kimaradás, valamint a nemzeti bank szerepét betöltő Bank of England számára adott nagy fokú

kamatláb-meghatározási önállóság voltak.

1997 óta az éves átlagnövekedés 2,8% körül alakult, 2,5 millió új munkahely jött létre - az 1970-es évek óta a legmagasabb aktivitási rátát produkálva. A fogyasztói áremelkedések ritkán haladták meg a kincstár célkitűzéseit, a kormányzati előrejelzések iránti bizalom folyamatosan emelkedett. Brown 2007-es várakozásai 3%-os növekedésről, valamint a 2%-os infláció csökkenéséről szólnak. Ugyanakkor akad három olyan tényező, amelyek nagyban hozzájárulnak a brit gazdaság sikeréhez, miközben akár már középtávon is fenntarthatatlanok. Az első, hogy a kormányzat tartósan és messze fölötté költ - elsősorban oktatásra, egészségügyre és közlekedésre -, mint amit a növekedés lehetővé tette. Ezzel párhuzamosan az állami bevételek időről időre alatta maradnak a várakozásoknak. A közszféra így már 2002 óta soha nem látott hiánnyal kényszerül megküzdeni. A második tényezőt az ingatlanpiac elmúlt évtizedes diadalmenete jelenti, melynek során az árak csaknem megháromszorozódtak.

Ez a tendencia azonban jelenlegi ütemében egyértelműen ideiglenes. A harmadik faktort a dinamikusan áramló bevándorlók - például a 2004 óta az EU új tagállamaiból érkező közel 600.000 munkavállaló - jelentik, akik az elmúlt két évben felmérések szerint 1 %-kal növelték Nagy-Britannia gazdasági növekedését, azonban a többi régi EU tag munkaerőpiacának megnyitásával ez az előny is pillanatok alatt a múlté lesz.

A két fő probléma természetesen a termelékenység és a költségvetési hiány. Számos fejlett országhoz hasonlóan, Nagy-Britannia is világkereskedelmi részesedésének csökkenését volt kénytelen elkönyvelni az elmúlt években. Ezt még a magas hozzáadott értékű iparágak terén - pl. a gyógyszeriparban, vagy a telekommunikációban - elért sikerek sem képesek teljesen kompenzálni. A külkereskedelmi deficit egyre magasabb, ahogy a szigetország vezető kereskedelmi partnerei nagyobb növekedést produkálnak. Ez a nagybefektetésekre is igaz: Nagy-Britannia működőtőke forrásból befektetési célponttá vált. Külföldiek sokasága vásárol brit cégeket, legutóbb az

amerikai elektronikus tőzsde, a NASDAQ a londoni részvénytőzsdét (LSE) vette meg. Ugyanakkor stagnál a brit munkavállalók termelékenységének – munkaórákban mérhető – lemaradása francia, amerikai, vagy német kollégáikhoz képest. Éppen azért, mert az ország stabil növekedése az elmúlt évtizedben lehetővé tette a bérszínvonal fenntartását változatlan teljesítmény mellett, ám javuló versenytársaktól övezve.

Szintén baljós jel, hogy a munkáspárti kormány regnálása alatt keletkezett 2,5 millió munkahelyből közel 700.000 a közszférában jött létre, súlyosan megnövelve a központi állami szféra méreteit. Márpedig a

közszféra termelékenysége nem csak, hogy általában alacsony, ám nehezen is mérhető és ellenőrizhető. Az a tény, hogy rendkívül alacsony a munkanélküliségi ráta, önmagában nagyarányú, alacsony hatásfokú munkavállaló jelenlétét mutatja a munkahelyeken, ami szintén aláássa az összeredményt. Mindezen kockázati faktorokra tekintettel sem véletlen, hogy a legutóbbi Világgazdasági Fórumon a világ 9. számú gazdaságáról egy hellyel visszamosolygottak Nagy-Britanniát, hangsúlyozva a kormányzat elégtelen lépéseit az említett területeken. Ha a szigetország nem változtat, könnyen lecsúszhat az élvonalból.

Lapszél: sokáig úgy tűnt, hogy Blair valóban Margaret Thatcher legjobb tanítványa, mára azonban kiderült, ez nincs így. Blair harmadikutas politikája a gazdaságban az államadósság és a közszféra felduzzasztásához vezetett, miközben a bérek jobban nőttek a termelékenységnél. Ez tipikusan baloldali politika, nem harmadikutas, hanem az európai szocialista és szociáldemokrata kormányok szokták elkövetni ezeket a hibákat. Blair azt ígérte, hogy az oktatás lesz a mindent megelőző gazdaságpolitikai prioritás: ezzel szemben az egészségügy lett az. Ez is baloldali politika, mert a fiatal és munkaképes nemzedékek jobb képzettségi érdekét az egészségügyet elsősorban igénybe vevő idősebb, nyugdíjas nemzedékek mögé sorolta. Az egészségügyben ráadásul az adminisztratív költségek megugrása nyelte el a GDP-arányosan kétszeresére emelt egészségügyi ráfordítások zömét: ez is baloldali politika, az állami adminisztráció és bürokrácia felduzzasztására szintén a szocialista-szociáldemokrata kormányok éreznek hajlamot Európában. Blair kormányzása alatt külpolitikájában jobboldali, gazdaságpolitikájában baloldali fordulatot vett: a harmadikutas politika kettévált egy baloldali és egy jobboldali politikára, a harmadik útból mára nem sok maradt.

Mit gondol a brit polgár?

Britannia redux / Full steam ahead
The Economist, Feb 1st 2007

Ahogy a londoni utca embere már a viktoriánus korban a nyitott piac gazdaságpolitikáját favorizálta, hasonlóan tesz ma is. Egy nemrég készült felmérés szerint a szabad kereskedelem, a külföldi működőtőke ill. a dolgozó bevándorlók kérdésének irányában a brit lakosság pozitívabb attitűdöt táplál, mint a többi fejlett ország polgárai. A nemzetközi integráció - minden ellenkező híreszteléssel ellentétben - számos pozitívumot tartogatott Nagy-Britannia számára az olcsó fogyasztói áráktól az alacsony kamatlábakon keresztül az általánosan növekvő prosperitásig. Egyes kutatások a mai brit GDP-ben 10%-ra teszik a közvetlenül a globalizációs folyamatoknak köszönhető bővülést. Napjainkban a britekhez hasonlóan nyitott gazdaságok többet profitálhatnak e tulajdonságukból, mint korábban bármikor.

A globalizáció előző hulláma háborúba torkollott – ám akadnak-e ma is hasonló veszélyek? Ezek között említhetjük a terrorizmust, a

klimaváltozást, a heves anti-globalista lakossági hangulatot számos fejlett országban, a tömeges migrációt - aktuálisan épp az EU két új tagállamából -, a dohai világkereskedelmi tárgyalások megfeneklését, a "nemzeti alapú" gazdasági protekcionizmus elterjedését Oroszországtól Kínán át az Egyesült Államokig. Mégis, a legújabb felmérések szerint az elmúlt öt esztendőben a brit lakosság egyre nagyobb hányada vallotta, hogy a globalizáció a nemzetközi béke és stabilitás irányába hat, és a nemzetközi gazdasági integráció egyre nehezebben megállítható, ahogy a vállalatok egyre szorosabban kapcsolódnak egymáshoz és olyan eszközöket használnak (pl. az Internetet), amelyek már nehezen rendelhetők politikai befolyás alá. A brit polgár szerint a globalizáció nem jelenti a nemzetállam végét, sőt az államra fontos feladatok hárulnak a központi közszolgáltatások - mint az oktatás, az egészségügy, vagy a közlekedés -

terén, ill. a növekedésbarát gazdasági környezet, a megfelelő adópolitika kialakításában.

Ha az állam szolgáltatásainak kulcsterületei közül néhányat stratégiai célokra használ – mint pl. az oktatást a közösségek megerősítésére és az identitás megőrzésére –, akkor többletered-

ményeket érhet el. A kulcs a kormányok esetében is a vállalkozó, újító karakter léte, vagy nem léte, és ez nem újdonság a brit polgár számára, hiszen hasonló filozófia jellemezte a viktoriánus kort is, amelyből akkor Nagy-Britannia hosszú időre megalapozta sikerét.

Lapszél: üdítő dolog a liberális közgazdaság fellegvárából olyan hangokat hallani, hogy jó dolog a közösségek és az identitás megerősítése. Valóban, kevés ennél fontosabb dolog van, kevés ennél fontosabb rejtett, de erős tényezője van a versenyképesség növekedésének. A közösségek – család, vallási közösségek, civil és életmód közösségek, lakóhelyi közösségek, nemzeti közösség – a versenyképes gazdaság legfontosabb forrását jelentik. Kereteik között alakul ki az emberi értékrend, a magatartás és a viselkedés, amelyek azután szorgalmas, tiszta, tisztességes, tudásvágyó, motivált, jogkövető polgárokat „adnak” a társadalomnak és a gazdaság szereplőinek. Ha gyengék a közösségek, ha meggyengül az identitás, akkor ez az értékrend teremtő és fenntartó funkció gyengül: nyomában gyengül az adott társadalom összetartó ereje, ennek következtében versenyképessége. „Csak” ennyit tudnak a közösségek...

Élelmességből élni

Britannia redux / Living by their wits
The Economist, Feb 1st 2007

A brit főváros nem más, mint a működő globalizáció: a nemzetköziség és a határokon átívelő üzletek vibráló állandósága nagyobb forgalommal, mint bármely más pénzügyi központ a világon. A londoni gazdasági pezsgés specializált, magas hozzáadott értékű termékeken, a képzett pénzügyi és jogi szakembertömegen, az angol nyelv univerzalitásán és az Amerikával,

Ázsiával kötendő üzletek számára hosszú munkanapot biztosító időzónán alapul. A különös az, hogy a nemzetközi pénzügyi piacok legnyerőbb szereplői nem is britek: amerikaiak, németek, vagy svájciak, ám hasonlóan a Wimbledonni Teniszbajnoksághoz, e területen is Nagy-Britannia biztosítja a legjobbak versengésének terepét – ezzel

valójában maga viszi haza a győzelmi serleget.

London - annak ellenére, hogy pénzügyi piaca nagy tradíciókkal rendelkezik - nem volt mindig ennyire dinamikus. Központi intézményei, a Bank of England, vagy a Lloyd's kereskedőház csaknem háromszáz éves múltra tekintenek vissza. A 19. századi birodalmi befolyás aztán a világ legfontosabb pénzügyi központjává tette a várost, a 20. században szerepe és sikere aszerint alakult, ahogy a nemzetközi üzleti világ hullámvasútjái: jelenlegi fejlődési ciklusa az 1960-as évek óta tart.

A londoni üzleti környezet legfontosabb előnye a tökéletesen szabad verseny. Az amerikai, japán, svájci, vagy német bankok és más pénzügyi cégek itt bonyolítják vásárlásaikat, mert tudják, hogy sokkal szélesebb lehetőségekre számíthatnak, mint otthon. Ma egy nehéz évtized után a londoni City újra szárnyal. A város megszerezte Frankfurt orra elől a legfontosabb euró-piac címét, Amerika szabályozási és jogi botrányait (pl. Enron) követően számos tengerentúli cég helyezte át ide székhelyét. Mindezek kulcsa

abban rejlik, hogy az 1980-as évektől kezdve London fokozatosan, de radikálisan lebontotta piaci szabályozásának korlátozó jellegű passzusait, miközben a konzervatív kormányok alatt stabil pénzügyi intézményrendszert - beruházási bankszektort, befektetés-kezelést - hozott létre, és az üzlet ma itt szabadabb, mint bárhol a világon.

Természetesen a globalizáció a pénzügyi piacok területén is erősíti a versenyt. Amerikai politikusok egyre inkább igyekeznek lazítani a tengerentúli szabályozáson annak érdekében, hogy New York méltó ellenfele lehessen Londonnak az üzleti világ központjáért folytatott versenyben. Írország és a Karib-térség eséllyel pályázik rá, hogy a kedvező adókörnyezet miatt őket még a korábbinál is több cég használja ki, központjaikat Londonból hozzájuk áttelepítve. Dubai regionális pénzügyi központja a közel-keleti régió olajbevételeinek hullámain rendkívül gyorsan fejlődik, csak úgy, mint a kínai gazdasági bővülés háttérével rendelkező Sanghaj.

Más komplikációk is akadnak. A londoni City ma a nagy-britanniai vállalati adóbevételek ötödét

szállítja a költségvetésbe, ám összesen kevesebb, mint 350,000 közvetlen alkalmazottal, ez a pénzszokatlan erejű koncentrációját eredményezi kisszámú polgár kezében. A város pénzügyi sikerei megnövelték a szegények és gazdagok közötti különbségeket: a jövedelem-eloszlás Nagy-Britanniában egyenlőtlenebb, mint bármely más fejlődő országban, Amerikát leszámítva. Ez pedig költségvetési áldozatokkal jár: az elmúlt tíz év kormányzati programjai - mint a minimálbér emelése és kedvezmények sokasága - nagyrészt e tendenciák megfékezésére, lassítására voltak hivatottak. Ám a londoni világgözpont nem csupán a jövedelmek terén, de földrajzilag is növelte a szigetország egyenlőtlenségeit: míg a brit ipar hagyományos bástyáit jelentő gyárak és üzemek bezárása - ezzel a regionális fejlődés visszaesése folyamatosan érezhető - a londoni City kis szigetet alkot. A helyzet kezelésére olyan ipari nagyvárosok, mint Newcastle, Manchester, Leeds, vagy Glasgow új politikába kezdtek az üzleti környezet javításával, parkok létrehozásával kutatás-fejlesztési, tudományos, oktatási és

szolgáltatási területeken annak érdekében, hogy agglomerációjukba csábítsák a versengő cégeket. Ám London növekedésének gyorsasága még így is aránytalanul nagy az ország többi régiójával összehasonlítva.

Országosan ugyanakkor úgy tűnik, Nagy-Britannia sikeres váltást hajtott végre egy hagyományosan ipari alapú gazdaságból a modern, szolgáltatásalapú gazdaságba. Termelési tradíciói ellenére a szigetország számos világcéget indított útjára a technológia- és tudományalapú üzleti szektorokban (pl. a telekommunikációban). Vállalatvezetők és szakértők szerint e gyors és sikeres váltás titka sem más, mint a piaci nyitottság: egyrészt a friss tudás és a tőke megjelenése amerikai, vagy ázsiai cégek által a brit gazdaságban, másrészt az újonnan induló brit cégek üzleti lehetőségeinek kihasználása nem csupán belföldön, de a határokon túl is. A kreatív, technológiai alapú iparágak brit cégei például üzleteik 80-90%-át ázsiai piacokon kötik. Ebben az összefüggésben a tulajdonjog kérdése másodlagossá válik: vállalatok gyorsan és gyakran

cserélhetnek gazdát (akár külföldi kezekbe kerülve), ahogyan vissza is kerülhetnek eredeti tulajdonosukhoz. Egy olyan országnak, amely nem rendelkezik nagy mennyiségben más természeti erőforrással, annak az élelmességéből kell élnie. Nagy-Britannia és London kiépített infrastruktúrája, lebontott szabá-

lyozása és bürokráciája, optimális üzleti környezete mögött a fő komparatív előny nem más, mint a tehetség tudatos kiaknázása. Nem véletlen, hogy a kormányok hovatartozásától függetlenül hagyományosan az oktatást tartják a legfontosabb szakpolitikai területnek.

Lapszél: a brit gazdaság elmúlt 25 évi sikere alapvetően annak köszönhető, hogy rákapcsolódott az amerikai világcégek, bankok és kormány által az 1970-es évtizedben indított globalizációs hullámra. Erre a korábbi brit világbirodalmi hagyományok, Thatcher reformjai, az angol nyelv, valamint a brit szolgáltatások - pénzügyi szolgáltatások, tőzsde, tanácsadás - exportja tette képessé Nagy-Britanniát. Mögötte a brit versenyszellem és a brit társadalom fegyelme, szinte katonai „életmódja” húzódik meg. Amit nekünk magyaroknak mindenképpen át kellene vennünk, az a verseny. A brit pénzügyi szektorban valóban óriási verseny van, a magyar pénzügyi szektor fejlődésének következő kulcsfeladata a versenyképes bankszektor megteremtése. Ma még nem itt tartunk.

Ügyes megoldások

Britannia redux / Clever stuff
The Economist, Feb 1st 2007

Az oktatás és a szakképzés Nagy-Britannia csodafegyverei. A szigetországban 62 esztendeje vezették be az egységes középiskolai követelményrendszert, melynek keretében lexikális tudásanyag átadását igyekeznek ötvözni a kreativitás ösztönzésével. A technikai és akadémiai jellegű tudás párhuzamosan magas színvonalra a brit oktatás legnagyobb előnye – e tulajdonság

megtartása pedig a legnagyobb kihívás a gazdaság versenyképessége számára.

Az elmúlt évek tendenciái azt mutatják, hogy miközben megmaradt és változatlanul magas színvonalú tudást szerez a felsőoktatásban tanulók társadalmi szelete, a középfokú (szakmai) képzettségűek felkészültsége és tanulási motivációja csökkent - egyre többen fejezik be szakkö-

zépiskolai tanulmányaikat képesítést adó záróvizsga nélkül. Az eredmény: Nagy-Britannia ma bővelkedik a legmagasabban képzett munkaerőben, ám hiányt szenved a szakmát tanult munkavállalókban. A ma felnőtt korú brit lakosság egyharmada kvalifikáció nélkül fejezte be tanulmányait. A népesség egyhatoda funkcionális analfabétának számít, szövegértési és írási képességei nem haladják meg egy átlagos 11 éves gyermek képességeit. Mindezen összetevőkből kirajzolódó probléma a gazdasági szereplők innovációs képességét, a magas hozzáadott értékű termékek és szolgáltatások előállítását és az ezekből fakadó versenyképességet vetik vissza - nem véletlen, hogy Nagy-Britannia e területeken a 13. helyre esett vissza az OECD-országok 30-as rangsorában, elmaradva olyan versenytársak mögött, mint Írország, vagy Dél-Korea.

Az elmúlt tíz évben regnáló munkáspárti kormányzat igyekezett sokat tenni e problémák megoldásáért. Növelték a tanárképzés keretszámait, új és progresszív oktatási irányelveket vezettek be, jelentősen áldoztak az

intézmények infrastrukturális (pl. számítógépes) fejlesztéseire. Az egydiákra eső állami költsézés megduplázódott: mára eléri a 4.000 fontot. A 16-19 év közötti rászoruló diákok heti rendszerességű támogatásban részesülnek annak érdekében, hogy maradjanak az iskolában és fejezzék be vizsgával tanulmányaikat. A kormány sikereket könyvelhetett el: az 1996-os 45%-os szintről 2006-ra 57%-ra sikerült feltornáznia a középfokú oktatást jó eredménnyel záró arányát. Ugyanakkor azon diákok körében, akik valamely, a jelenlegi gazdasági környezetben felértékelődő tárgyból - például matematikából, idegen nyelvből, vagy természettudományból - is vizsgát tesznek, a siker aránya visszaesőben van.

A középiskolák a számos részeredmény ellenére továbbra is komoly fejtörést okoznak és a fő kérdés, hogyan kelthető fel a fiatalok érdeklődése a munkaerő- és szakemberhiányban szenvedő, ám annál jelentősebb gazdasági ágazatok iránt. A kormány ígéretei szerint már a középfokú oktatásban bevezetésre kerül a külső gyakorlat lehetősége egy, a diák

által választott területen, amelyhez az iskola az elméleti háttér elsajátítását nyújtja, és a gyakorlattal kiegészített szakmai képzésért külön oklevél járhat majd. A kormány várakozásai szerint ezzel az új lehetőséggel a középfokon tanulóknak akár 40 %-a él majd. Ugyanakkor - hangsúlyozzák oktatási szakértők - a szakmai képzés lehetőségeinek kiszélesítése csak az akadémiai jellegű, azaz egyetemi továbbtanulás ösztönzésével párhuzamosan történhet, és nem mehet annak rovására. A Munkaügyi Minisztérium egy másik reformtervének lényege, hogy a felnőttképzésben ill. átképzésben résztvevők nagyobb beleszólást kapnának a képzési programok területeinek kiválasztásába, megjelenésébe - a munkaerő-piaci igényekkel közvetlenül szembesülő polgárokon keresztül aktívan követve a munkaadók igényeinek alakulását.

A felsőoktatás ugyanakkor szintén jelentős kihívásokkal néz szembe: sokkal gyorsabban növekszik, mint ahogy az adófizetők finanszírozni tudják. Az érintett korosztálynak 40 %-a tanul tovább

középfokú tanulmányait követően egyetemeken, vagy a státuszukat illetően tőlük egyre kevésbé különböző főiskolákon ill. felsőfokú szakirányú képzéseken. Miután a világ 10 legjobb egyeteme közül 2 is - pontosabban mindkét nem-amerikai - Nagy-Britanniában található (Oxford ill. Cambridge), és a világszerte külföldön tanuló nemzetközi diáktömeg 15 %-a brit felsőoktatási intézmény hallgatója, a rendszer versenyképessége, átgondolt reformja kulcsfontosságú. A felsőoktatás hosszú ideig ingyenes volt a szigetországban, ám a hallgatók számának növekedése, ugyanakkor az állami ráfordítás stagnálása közel 36 %-os tandíjnövekedést eredményezett 1989 és 1997 között. Aztán 1998-ban bevezették - a rászorulókat nem érintő - 1.000 fontos egységes, éves tandíjat, majd ennek összegét 2006-ban 3.000 fontos szinten maximálták. Az egyetemeken számos visszatérítést, hitelt és ösztöndíjat tartanak fenn hallgatóik számára. Az intézményeknek a brit hallgatók által fizetett tandíjon felüli fő forrása a külföldi diákok magas költségtérítése, a kormányzati kvótapénz (4.000 font

diákonként), az egyetemi alapítványok bevételei ill. kutatási megbízások. Egyes egyetemek ráadásul - mint az oxfordi - a kormány által javalltnál eleve sokkal nagyobb összeget szednek diákjaiktól, ez azonban nem fokozható a végtelenségig, és a források kiszámíthatatlansága így is túlságosan nagy. Az egyetemeknek új potenciálokot is fel kell kutatniuk ahhoz, hogy hosszú távon biztonsággal tervezhessenek. Ilyen lehet a ma még széles körben nem gyakorolt kereskedelmi tevékenység, valamint a tudományos parkok, az egyetemi kutatósokra alapozva beindított vállalkozásokkal. Az egyetemeken nem

csak a finanszírozás, de számos területen a képzés is reformra szorul: míg a természettudományos ill. reál területen diplomát szerzőket tárt karokkal várja a munkaerőpiac. Egyre nő azon - elsősorban humán - szakterületek száma, melyeken a papír már semmit sem ér, mert a képzés nem követte a munkáltatói és gazdasági szféra igényeit. Végül egy harmadik kihívás: egyre növekvő számban vesznek részt brit felsőoktatásban az új bevándorló generációk - az ő asszimilációjuk és elhelyezkedési szokásaik, lehetőségeik figyelembe vétele szintén kulcsfontosságú lehet a jövőben.

Lapszél: Angliának aligha kell törődnie a szakképzés problémáival, mert megoldotta. Beengedte az új EU tagállamok munkavállalóit, ők végzik el olcsón, jól, motiváltan mindazokat a munkákat, amelyeket a brit polgárok már nem végeznek el.