

# **GLOBÁLIS**

*trendfigyelő*

*2007. március*

**Készült a Magyar Gazdaságfejlesztési Intézetben  
mgfi**

**Matolcsy György**

Szerkesztés, Közgazdaság, „Lapszél”

**Böszörményi-Nagy Gergely**

Globális trendek, EU-trendek, Műhely

**Harci Marianna**

Végszerkesztés

## TARTALOM

<b>GLOBÁLIS TRENDEK .....</b>	<b>1</b>
Mi kell a sikerhez? .....	1
Helyek a napos oldalon.....	4
Gazdagabbaknak és szegényebbeknek .....	6
Felpuffaszt az olimpiai szellem.....	8
Ki a porlepte laboratóriumokból! .....	9
Megakadva jobb és bal, vidék és város között .....	11
Adóztasd a haszontalant, gyógyítsd a beteget! .....	14
Egészség-turizmus: napfény, homok, szike.....	15
<b>EU-TRENDEK .....</b>	<b>17</b>
Az egységes piac problémái .....	17
Németország nagyautó-problémái .....	2
Agyak dobozolva .....	21
A csúcs beáldozói.....	22
Reformhazardjáték? .....	23
Kelet-Európa: forró és zaklatott .....	25
<b>KÖZGAZDASÁG .....</b>	<b>28</b>
A púp anatómiája.....	28
Tőke és munka.....	2
Tessék csak spekulálni!.....	32
Dán modell azték ruhában.....	36
Európa bizonytalan reformerei .....	38
Megkötözve.....	40
<b>MŰHELY.....</b>	<b>43</b>
Búcsú a bluestól.....	43
Az igazi üzlet .....	44

## GLOBALIS TRENDEK

### **Mi kell a sikerhez?**

*What it takes to succeed*  
The Economist, Feb 22nd 2007

A francia partoktól alig 22 kilométerre található Jersey sziget virágzó exportját jelentős részben a jersey tehénnek köszönheti. Az itt őshonos haszonállat adta kiváló alapanyagokból készült tejtermékeket a világ 160 országába szállítják, Dél-Afrikától Latin-Amerikáig. Ám a kis szigetnek létezik egy másik fontos exportcikke is: a pénzügyi szolgáltatások. Jersey 46 bankja és 1055 befektetési alapja közel 700 milliárd fontnyi betétet kezel! St. Helierben, a sziget apró fővárosában több, mint kéttucat nemzetközi ügyvédi irodával, 50 könyvelő céggel és 20 biztosító-társasággal harcolnak az irodákért.

Pedig Jersey sziget nemzetközi offshore pénzügyi központtá válása nem volt része semmiféle nagy tervnek. A második világháborút követően az alacsony adók számos brit család megtakarításait ide vonzották, a 20%-os jövedelemadó szintet ennek ellenére évtizedekig érintetlenül hagyták. Kihasználva, hogy a szigetet rengetegen

afféle pénzraktárnak használták, Jersey magánbank- és vagyonkezelő központot épített ki. Napjainkban a sziget pénzügyi szektora már a vállalati szférára koncentrálnak befektetési adminisztrációval, tulajdonmenedzsmenttel, stb.

Ebben a történetben semmi különleges nincs: a legtöbb nemzetközi offshore központ hasonló úton jár, számos közülük kis területű mini állam (Mauritius, Barbados, stb.), egykori brit terület, vagy épp jelenleg is az. Legtöbbjük nagy hagyományokkal rendelkezik az alacsony adószint politikája terén, és ennek (nem valamiféle új stratégiának) köszönhetik sikerüket. Ma már nem csupán banki-, de egyéb pénzügyi szolgáltatásokkal is várják ügyfeleiket – mindez pedig stabilabb bevételt hoz a kicsiny államoknak, mint a turizmus, vagy a gazdálkodás.

Ám ha ennyire egyszerű a recept, miért nincs még több offshore pénzügyi központ a világban? A Föld 209 országából csupán 33 mondhatja

magát adóparadicsomnak. Ha közelebbről szemügyre vesszük őket, szembeötlő, hogy minden esetben kicsi, gazdag, jól kormányzott és erős demokratikus intézményekkel rendelkező, a hatalmi ágak kölcsönös ellenőrzése alapján működő országról van szó. Mindez egyértelművé teszi, hogy az alacsony adó önmagában nem elegendő, másrészt megmagyarázza, miért is lehet ennyi offshore központ az egykori brit területeken. A megbízható intézményeknél semmi sem fontosabb, az angol nyelvi kultúra csupán hab lehet a tortán a befektetők számára.

Ám az offshore központok fenntartási költségei is növekedőben vannak. Az 1990-es évek végétől bevezetett, pénzügyi szolgáltatásokra vonatkozó szabályozások száma máig bővül, nem beszélve a vállalati pénzügypolitika kereteinek szigorításairól. A székhelyüket adóparadicsomokba áthelyező cégeknek ráadásul számítaniuk kell rá, hogy otthon hazafiatlannak bélyegzik őket, azaz még, ha minden törvényi követelménynek megfelelnek, az etikai vádaktól ez sem védi meg őket. Az adóparadicsomok csak úgy javíthatnak általánosan rossz megítélésükön, ha a lehető legtisztábbak és átláthatóbbak a közvélemény számára. Ez pedig nem olcsó mulatság, elég, ha csak a

pénzmosás elleni szabályozásokat, a bankszektor szigorú ellenőrzését, a pénzügyi csalások felderítését vesszük – mindehhez sok pénz és szakértelem szükséges.

2002 és 2005 között Barbadoson 45 millió, Mauritiuson 40 millió dollárt költöttek csupán szabályozásra. A közvetett kockázatok még nagyobbak: amióta a min. 1 állandó, helyi státuszú alkalmazott fenntartása követelmény lett, Vanuatu adóparadicsomában a bankok száma 37-ről 7-re zuhant vissza. A szabályozási költségek és egyre nehezebben teljesíthető követelmények miatt Tonga, Niue és Nauru, három csendes-óceáni adóparadicsom nemrég ki is szállt az offshore üzletből. A mini államok költségvetése egyre kevésbé bírja a versenyt olyan új központokkal, mint a szabályozási és ellenőrzési rendszerére milliárdokat költő Dubai.

Mi kell ma egy offshore központhoz? Az adó az első: a cél, hogy vonzza a külföldi tőketulajdonosokat az alacsony vállalati adószinttel, miközben az állam közvetett adókkal és díjakkal elegendő jövedelemre tesz szert saját költségeinek kifizetéséhez. A szabályozás szintén kulcsfontosságú: a szükséges szinten, működőképes formában és arányosan kell tartani. Fontos az egyszerűség, hogy a

tulajdonosnak csupán az üzletre és a siker felépítésére kelljen koncentrálnia. A legjobb, ha a befektetőket és tőketulajdonosokat az állam be is vonja a szabályozási szisztéma kialakításába, hogy tapasztalataik-ból merítsen a nekik legmegfelelőbb környezet létrehozásában. A rugalmasság ugyanakkor azt is jelenti, hogy a

változó igényekre gyors szabály- és törvénymódosítással is képes legyen felelni a közhatalom. Ez a tulajdonság persze inkább adott egy kis állam kis közigazgatása esetén, ám az anyagi és területi források a növekvő befektetői és ellenőrzési igényekre, már sokkal nehezebben megoldhatóak a kicsik számára.

**Lapszél:** meglepően magas az adóparadicsomok száma, a világ országainak 15 %-a. Sőt, ha ehhez hozzászámítjuk azokat az országokat is, amelyekben egy-egy társulási formához fűződnek adómentességek, ezek a „belső adóparadicsomok”, akkor a világ országainak többsége ebbe a csoportba tartozhatna. A magyar adóbevételek jövőbeli elapadása szempontjából lényegében nem foglalkozunk azzal a lehetőséggel, hogy egyre több tehetős magyar viszi majd pénzét és profitját európai, vagy globális adóparadicsomokba. Ma az adózók 5%-a adja a teljes személyis jövedelemadó bevétel 50%-át: elég, ha minden második adózó minden második profit forintját kiviszi: a kieső adóbevétel több százmilliárd forint lehet. A megoldás? Azonnali és radikális adóreform, ezen belül a jövedelmeket terhelő adók jelentős mérséklése, természetesen az adózás bázisának szélesítésével együtt!

## Helyek a napos oldalon

*Places int he sun*

The Economist, Feb 22nd 2007

Az offshore pénzügyi központok robbanásszerű növekedésüket élik, köszönhetően egyszerű és barátságos adórendszerüknek. A legjobbak és legsikeresebbek azonban sokkal többet nyújtanak pusztán adópolitikai paradicsomnál: szolgálatot tesznek a nemzetközi konfliktusok legújabb frontvonalának számító globális pénzügyi rendszernek is. Tény, hogy a globalizáció korában a határokon átívelő pénzügyi bűnözés, vagy az adóelkerülés terjedése megköveteli a nemzetközi pénzügyi szabályozás megerősítését. A koncepció lényege, hogy az erre irányuló módszerek kialakítására, tesztelésére és fejlesztésére pénzügyi központok jönnek létre szerte a világban, amelyek létrehozzák a legmegbízhatóbb banki ellenőrzést, a legkiterjedtebb pénzügyi információgyűjtést, a leghatékonyabb pénzmosás elleni szabályozást.

Az offshore pénzügyi központok egy csoportját jelentik a nemzetközi pénzügyi szektor e fejlődési katalizátorainak. Legtöbbjük kis területű, mint Makaó, a Bermudák, vagy Guernsey, amelyek kis közigazgatással, alacsony, vagy zérus

adószinttel, stabil politikai szisztémával és üzletbarát szabályozással várják a tőketulajdonosokat. Az offshore pénzügyi központokra a nagy és gazdag államok legtöbbször, mint a nemzetközi gazdasági kapcsolatok gyenge láncszemeire tekintenek. A kritikusok szerint erőteljes függésük a külföldi tőkétől szemhunyas-ra készíti őket a területükön zajló vállalati bűncselekmények és csalások fölött. Az Egyesült Államokban az is gyakran elhangzó érv, hogy a terroristacsoportok akcióit számos esetben finanszírozták adóparadicsomokban – például Dubaiban - állomásoztatott ellenőrizhetetlen forrásokból. Olyan közismert pénzügyi visszaélésekben is szerepet játszottak offshore pénzközpontok, mint az Enron, vagy a Parmalat botrányai.

Az adóparadicsomokat azonban leggyakrabban az adók elkerülésére használják. Számos adómentes övezetet fenntartó offshore pénzügyi központ rendelkezik minden igényt kielégítő szabályozással, és számos vagyonos magánszemély és vállalat tart itt nagy összegeket a költségek

minimalizálása érdekében, teljesen legális keretek között. Mégis, Carl Lewin szenátor szerint az ilyen adóparadicsomok létezése „hadvi-selés a becsületes adófizetők ellen”. Az ő adatai szerint az amerikai cégek offshore központokba történő székhelyének kiszervezésével az Egyesült Államok évi 70 milliárd dolláros bevételtől esik el. Egyes felmérések ezt az összeget globális szinten 255 milliárdra becsülik. Ám a jelek szerint az üzleti világ jelentős részét ez nem zavarja: az offshore központok robbanásszerű növekedést mutatnak: az adóparadicsomokban tartott összegek világszinten elérik az 5-7 billiárd dollárt, azaz az egy évtizeddel ezelőtti szint ötszörösét, amely a globálisan vagyonkezelés alatt álló összegek 6-8%-át jelenti.

1983 és 2003 között az offshore pénzügyi központoknak otthont adó államok átlagos évi növekedése 2,8%-ra rúgott, szemben a világ-szintű 1,2%-os növekedéssel. Ám az átlagmutatók mögött még ennél is látványosabb sikertörténetek rejlenek: a karibi adóparadicsom Bermudák, ma a világ leggazdagabb országa, közel 70.000 dolláros egy főre jutó GDP-vel. A Kajmán-szigetek, Jersey, vagy Guernsey lakossága átlagban gazdagabb, mint Európa, Kanada, vagy

Japán lakossága. Ezek a példák számos kis államot sarkallnak világszerte arra, hogy újabb és újabb offshore pénzügyi központot hozzanak létre a siker reményében. E törekvésekben már elől jár Dubai, Kuwait, Szaúd-Arábia, Sanghaj, vagy a szudáni Khartoum. Céljaikhoz a globalizáció számos segítséget nyújt: az egyre nagyobb részben multinacionális vállalatok könnyebben helyezik át székhelyüket, a technológia (elsősorban az internet) fejlődésével a menedzsment és a munkavégzés kontinensnyi távolságról is elvégezhető. A pénzügyi szolgáltatások rohamosan növekvő piaca is a komparatív költség-előnyök paradicsomainak malmára hajtja a vizet.

A valóságban az offshore központokban esetenként fellelhető pénzügyi visszaélések a hagyományos (onshore) gazdasági környezetben ugyanúgy megtalálhatóak, az adócsalástól a pénzmosásig. Az offshore központok szabályozási szintje és minősége pedig határozottan kielégítő, számos esetben meghaladja a hagyományos gazdaságokét. Tény ugyanakkor, hogy a magas adóterhek elől menekülő tőketulajdonosok a valódi származási országukban be nem fizetett adójának következményei, az adott ország költségvetésére, az állami



szolgáltatások fenntartására gyakorolhatnak negatív hatást. Így a globalizáció ez esetben valóban rosszul érintheti az egyszerű adófizetőt. A libertariánusok erre az évrre azzal válaszolnak: az adóparadicsomok legalább üzletbarát adókönyezet létrehozására és versenyre ösztönzik a

nagy és gazdag államokat is. A tény az, hogy miközben a globalizáció számos előnnyel jár a gazdag államok számára, az adóelszivárgás lehetőségeit is drámaian megnövelte, melynek az offshore pénzügyi központok, az adóparadicsomok remek példáját szolgáltatják.

*Lapszél:* senki nem tudja, hogy mennyi a magyar költségvetés kieső jövedelme a már eddig is adóparadicsomokba vitt pénzek után, de miért lenne kevesebb, mint a globális arány? Magyarországon magasabb a tőke részesedése a teljes jövedelmi tortából és kisebb a munkajövedelem részesedése, mint a fejlett piacgazdaságokban, ezért is lehet magasabb az adóparadicsomokba vitt profit aránya. A megoldás újból csak az adóreform: a legalacsonyabb európai szintre kell levinni a jövedelmeket terhelő adókat, miközben a profit visszahozatalát is új eszközökkel kellene ösztönözni. A társadalmi szolidaritást a gyors növekedés magasabb bevételeiből lehet megoldani, nem a magas adókból.

## **Gazdagabbaknak és szegényebbeknek**

*For richer and poorer*

The Economist, Mar 1st 2007

A házasság talán a szerelemről szól – a válás azonban valódi üzlet. A globalizáció korának párjai – más-más országban született férjek és feleségek, akik egy harmadik államban kötötték össze életüket, és egy negyedikben vállalnak munkát – válásuk esetén csemegét jelentenek az ügyvédeknek, és rémálmod számos hivatalnak. A válási jogszabályok ugyanis rendkívül változatosak, a Föld különböző országaiban a Máltán is érvényben lévő teljes körű tiltástól az iszlám országokra jellemző, pár perces

metódusig terjednek. Az anyagi tulajdon megosztásának szabályai legalább ennyire sokfélék. A francia jog a szegényebbet, legtöbb esetben a feleséget részesíti előnyben, hogy problémamentesen kezdhesse meg új életét. Anglia és néhány amerikai tagállam ma is fenntartja a szegényebb fél életén át tartó anyagi támogatásának kötelezettségét. Más országok – mint Ausztria – az anyagi teherviselést a válás felelősére hárítja, aki ennél gyorsabb és olcsóbb elbírálást remélhet például Japánban, ahol

viszont ezt követően nem vagy csak alig érintkezhet a másik félnél maradt gyermekeivel. A legtöbb országról az mondható el, hogy az anyagi javak elosztásánál legtöbb esetben az anyát, míg a gyermek elhelyezésénél az apát preferálja válási procedúráiban.

Napjainkban az Európai Unió (melynek területén évi 875 ezer válást bonyolítanak) is rendezni kívánja házasság-felbontási mec-hanizmusait. Az EU már 2001-ben elfogadta azt a reformot, mely az eljáró jogi hatóság szabad megválasztása (*forum shopping*) helyett a lakóhelyhez legközelebb eső bíróságra bízna a válások ügyintézését. Bár a rendszer már működik, szakértők szerint ez a folyamat lerövidüléséhez, így a tárgyalásos megegyezés esélyének csökkenéséhez vezet. Egy jelenleg tárgyalt, és várhatóan 2007-ben bevezetésre kerülő szabályozás értelmében ugyanakkor a válást a szándék kinyilatkoztatásának helyén, annak az országnak a hatósága bonyolítaná. Ez minden bizonnyal nem okozna gondot egy belga házaspár esetében Hollan-diában, kivált nem vitatott szituációban. Annál inkább problémát jelenthetne egy spanyol bíróság számára, ha éppen lengyel szabályokat kellene alkalmaznia,

különösen vitatott körülmények között. Ez mindenképpen az eljárási költségek növekedésével járna, így a javaslat már számos ellenzőre talált: Nagy-Britannia és Írország deklarálta, hogy nem támogatja a tervet.

A kritikus tagállamok személye nem véletlen: amióta Angliában egy 2000-es ítélettől kezdve az egyenlőség elve vált meghatározóvá a váló párok közötti vagyon-megosztáskor, London az ex-feleségek Mekkájává vált. Statisztikai adatok szerint a brit fővárosban regisztrált minden ötödik válásnak vannak nemzet-közi vonatkozásai. A legtöbb válni szándékozó emigráns Kelet-Európából érkezik a sziget-országba. Mivel a nemzetközi házasságok és nagy földrajzi mobilitást mutató párok között nagy arányban található jelentős vagyonnal rendelkezők, így a válási praxis remek üzlet a londoni ügyvédek számára, miközben a gyors és átlátható ügyintézés pedig az ügyfeleknek teszi kiszámít-hatóbbá és elviselhetőbbé a procedúrát. Így lesz a válásból egy baljós, mégis derűs londoni üzlet. És a tanulság? Hogy a párok hol élnek, egyre inkább meghatározza házasságuk végének mikéntjét is.

## Felpuffaszt az olimpiai szellem

*Inflated by the Olympic spirit*  
The Economist, Mar 1st 2007

Peking dinamikus olimpiai készülődése nem egyöntetűen pozitív hatásokkal jár – és különösen nehezzé teszi annak életét, aki valahol élni is szeretne a kínai fővárosban. A metropolisz ugyanis az elmúlt néhány évben, döbbenetes mértékben átalakult. Új sportközpontok sora, új földalatti rendszer, új irodaházak tömbjeinek sokasága, új repülőtér-terminál, egy sokaknak nem tetsző új színházépület a város központjában, hogy csupán néhányat említsünk. A pekingi gazdaság szárnyal, az ingatlanárak szintén az egekben. Sokak félelme szerint visszatérésük a "földre" fájdalmas "huppanás" lesz.

Az olimpiai városok a játékok rendezése előtt természetesen minden esetben átesnek egyfajta rohamos növekedésen. Mindössze tizenhét hónappal az olimpia megnyitóünnepsége előtt ez különösen szembetűnő: Kína teljes gazdasága is csaknem olyan ütemben növekszik (2006-ban 10,7%), mint magáé a fővárosé (12%). A központi kormányzat számos tisztségviselője szerint az iram túlságosan vakmerő, ám a fékezés már-már lehetetlennek tűnik. Pedig a Kínai Népi Kongresszus márciusi ülésére azt

tervezi, hogy felhatalmazza a vezetést a beruházások mérséklésére és az ingatlanpiac lehűtésére, a GDP-arányos növekedés évi 8% körüli szintre történő lelassítása érdekében. A központi kormányzat a helyi szinteket is kiadásai visszafogására tervezi felszólítani, és a főváros is mérsékelte, "mindössze" 9%-os gazdasági bővülést tervez idénre.

Peking rekordmértékű gazdasági növekedése ugyanis negatívumokat is hord magában. A főváros kisjövedelmű lakossága képtelen megküzdeni a rohamosan növekvő ingatlanárakkal - 2007. januárjában az index 9,9%-al nőtt -, és a növekedés már-már menetrendszerűen meghaladja az előrejelzéseket, így a várakozásokat is. És bár a kommunista párt szimpátiájáról és szolidaritásáról biztosította a szerény körülmények között élőket, e tömegeken ez vajmi keveset segít. Bár az elmúlt két évben többféle intézkedést is fogantatosítottak az ingatlanpiaci növekedés normalizálására – köztük az adás-vétel adóterheinek növelését és magasabb jelzálogszinteket, vagy éppen a külföldi vásárlókra érvényes díjakat -, a főváros esetében ezek nem jártak sikerrel. A

2006-ban regisztrált beruházások közel fele továbbra is az ingatlanpiachoz kapcsolódott.

A spekulánsok számára természetesen jó hír az ingatlan-árak töretlen emelkedése, mely többek között a kínai valuta, a jüan gyorsabb elismertségéhez is hozzájárul, ezen keresztül pedig minden jüan-alapú vagyontárgy felértékelődéséhez. Ráadásul egy szabályozás szerint – megelőzvéen, hogy az olimpia ideje alatt daruk és építkezések csúfítsák látképét - Peking korlátokat szab az újabb nagyberuházások megkezdéséhez, ez pedig még tovább növeli a már felépült ingatlanok árait. Mivel pedig a nagyobb

árak magasabb adóbefizetéseket eredményeznek, a városvezetés egyelőre nem feltétlenül érdekelt a piac hűtésében. Peking eddig 35 milliárd dollárt fordított az olimpia-rendezéssel kapcsolatos költségekre – 45%-át az 1976-os montreali játékok óta rendezett összes nyári olimpiára fordított teljes összegnek.

A kérdés: mi lesz a játékok lebonyolítása után? A 2003 óta az olimpia jegyében csúcsra járatott pekingi gazdasági szféra drámai visszaesésétől tartanak 2008 máso-dik felétől, amely az egész ország teljesítményére hatással lehet.

*Lapszél:* még nem gondoltunk bele, hogy a magyar növekedés lassulása és a felzárkózás megtorpanása hogyan is hat az ingatlanpiacra? Peking példája világos, de fordított: nálunk a lassú növekedés a reál ingatlanárak lemorzsolódását váltja majd ki a következő években, a fővárosban és vidéken egyaránt, ha különböző mértékben is. A felére csökkent lakásépítés valamit javít az ingatlanpiac helyzetén, de nem sokat: ha részleges ingatlanpiaci befagyás van, akkor ez láncreakcióként végigfut az egész gazdaságon. Megismétlődhet részben az 1990-es évtized, amikor 1990 és 1997 között reálértéken gyakorlatilag nem nőttek az ingatlanárak, a telkek kivételével tehát jelentős vagyoni lemorzsolódás történt. Valójában már 2005 óta megindult az újabb 7 szűk esztendő időszaka a hazai ingatlanpiac jelentős részein: nyakunkon a '90-es évek.

## **Ki a porlepte laboratóriumokból!**

*Out of the dusty labs*  
The Economist, Mar 1st 2007

A technológiai vállalatok egyre inkább maguk mögött hagyják kutatási laboratóriumait, hogy K+F tevékenységükön belül inkább a fejlesztésre helyezték a hang-súlyt. Mi

a különbség a kutatás-fejlesztés különböző stratégiái között?

Franklin Delano Rooseveltt amerikai elnök a második világháború alatt már felismerte, hogy a 20. század második felétől a tudomány új távlatokat nyit az

emberi fejlődésben, amelyet az államilag finanszírozott kutatásokkal és akadémiai rendszerrel dinamikussá és jövedelmezővé lehet tenni a nemzetgazdaság számára. A Roosevelt-i koncepció szerint az alapkutatásokat az egyetemek, a fejlesztést pedig az adott iparág képviselői végezték, így jött létre a piacon már hasznosítható termék. A rendszer évtizedekig sikeres tudott maradni az Egyesült Államokban, hosszú távon azonban a tudósok és a fejlesztők tevékenységét oly mér-tékben elválasztotta egymástól, hogy napjainkban változtatásra kényszerül.

A technológiai szektor nagy cégei számára világmegváltó ötletek helyett a gyorsabb termékfejlesztés, a jobb reagáló képesség vált a legfontosabbá. Ez pedig lineáris kutatás-fejlesztési procedúrákkal kevésbé valósítható meg, mint vállalatközi fúziókkal, vagy fejlesztő vállalkozásokban történő kockázati tőkebefektetéssel. Arról van tehát szó, hogy a jövőben a vállalati szférától sokkal kevésbé várhatunk technológiai áttöréseket? Nem feltétlenül. A hosszú távú kutatások azonban olyan drágává váltak, amelyet csak a leggazdagabb, vagy monopolhelyzetben lévő cégek tudnak megfizetni. Így tehát az IBM, vagy a Xerox, amelyek domínálják saját

piacaikat, továbbra is képesek drága kutatási programokat finanszírozni, ám a kisebb technológiai cégek egyre inkább kiszervezett beszállítókra bízák ezt a munkát, ez pedig az alapkutatási részlegek erodálódását hozza magával.

A tudósok izolációja a vállalat tevékenységének más részeitől a jövőben már nem járható út. A piacok és a fogyasztói igények olyan gyorsan változnak, hogy a lassú kutatási folyamatok képtelenek lépést tartani vele. A felszínen úgy tűnik, nincs szükség új paradigmaváltásra, hiszen az amerikai innováció erősebb, mint valaha: a tengerentúli vállalatok évi 200 milliárd dollárt fordítanak kutatás-fejlesztésre, és számos szektorban – különösen az informatikában – az új megoldások legtöbb esetben gyorsan piacra is kerülnek. Ám a háttérben jelentős változások történtek, a legnagyobb cégek a "szolgáltató tudományt" jelölték ki követendő irányvonalnak. A kutatásokban sokkal nagyobb szerepet kapnak a kereskedelmi szempontok, ez pedig egyrészt kevésbé új kutatási eredményeket, mint inkább a meglévő új felhasználását jelenti, másrészt a fontosnak tartott kutatási folyamatok nyitottabbá tételét, komplexebb szempontrendszerek figyelembe vételét igényli. Röviden: a K+F

klasszikus képletének változásával az "K"-val szemben. "F" egyre inkább kiemelt szerepet kap a

*Lapszél:* ez még erősebb figyelmeztetés számunkra, hogy változtatni kell. A magyar innovációnak eddig is az egyik leggyengébb láncszeme a fejlesztés volt, miközben az állami költségvetésből finanszírozott kutatás, különösen az alapkutatás aránya magasabb, mint a fejlett piacgazdaságok esetében. Ha a globális tendencia a fejlesztések további erősödése a kutatások kárára, akkor változtatás nélkül lemaradásunk gyorsul.

## **Megakadva jobb és bal, vidék és város között**

*Caught between right and left, town and country*  
The Economist, Mar 8th 2007

Más országokban a négyéves múlta visszatekintő kétszámjegyű növekedés, a szárnyaló kormányzati bevételek, az alacsony infláció és a kezelhető költségvetési deficit önmagában örömnünpre adna okot. A kínai vezetők mégis nyugtalanok. Egy frissen bejelentett, tulajdonjogokról szóló új törvény ugyanis ideológiai frontvonalat nyitott Kína gazdasági reformjának kellős közepén. A jogszabály célja, hogy az ázsiai óriás dinamikus növekvő középosztálya számára garanciákat nyújtson a magánvagyon biztonságára. Ez a szabad piaci szabályozás hívei számára sikernek, míg a kommunista baloldal számára kudarcnak tűnik. A kérdés már csak az: most akkor hova húznak inkább a mai Kína vezetői?

Az új törvény az alkotmány egyik paragrafusának jogszabályba iktatását jelenti. Három évvel ezelőtt bekerült a

kínai alaptörvénybe egy olyan kiegészítés, mely szerint „a magántulajdon sorsába a továbbiakban az állam nem avatkozhat be.” A jelenlegi vita oka, hogy e rendelkezés mindennapi törvénybe iktatása a középosztályt előtérbe helyező reformot sejtet, miközben az elmúlt öt évben a párt a legszegényebb rétegek felemelése mellett kötelezte el magát prioritásként. Ám a városiasodás következtében valóban drámai ütemben bővülő középosztály párt iránti szimpátiájának megteremtése és fenntartása annyira kardinális kérdéssé vált, hogy az ő megnyugtatókat célzó jogszabály kulcsfontosságúnak tűnik.

Bár a retorika szintjén mindaddig valóban a leszakadt tömegeknek való segítségnyújtás élvezett elsőbbséget, már az 1990-es évek végétől nyilvánvaló, hogy Kína súlyos függőségét más országoktól a hazai

vállalkozói szféra ösztönzésével lehet csak elérni, ehhez pedig a vállalkozni képes középosztály megerősítésén keresztül vezethet az út. E gazdasági logika megerősödése az ezredforduló óta a "jobboldal" súlyának növekedését eredményezte a hivatalosan továbbra is egységes és szocialista Kommunisták Pártban. A középosztály fontosságának tagadása pedig ezzel párhuzamosan egyre komolytalanabbá vált.

2000 és 2005 között a magán-szektor állóeszközeinek mennyisége – úgyis, mint iroda-, vagy épp gyártókapacitása – megháromszorozódott Kínában, ami jelenleg csupán az ország állóeszközeinek 16%-át jelenti ugyan, ám az arány évről évre nő. Ugyanakkor az ún. „közösségi tulajdonban” lévő megművelt földterületek kompenzáció nélkül történő, állam általi kisajátítása a kínai vidéken évente közel 26.000 incidenshez vezet. A gazdálkodók megélhetése és így a vidéki tömegek helyzetének stabilizálódása tehát az elmúlt évek legsúlyosabb kérdése. Az új

jogszabály – mely lehetőséget ad a gazdálkodóknak, hogy földhasználati jogukat időről időre megújítsák - e tekintetben is meghatározó újítást hozhat.

Ugyanakkor a középosztály egzisztenciális helyzetének megerősítését célzó reformokat Kínában csak egyfajta politikai árukapcsolással tudják bevezetni: a kommunisták baloldal számára közben garanciákat kell felmutatni az állami tulajdon és szerepvállalás további hangsúlyos jelenlétére. A kormány éppen ezért tavaly decemberben deklarálta, hogy a jólét és a nemzetbiztonság szempontjából kritikus jelentőségű iparágak – mint a hadiipar, az elektromos energia, az olaj- és a szénipar, a telekommunikáció, a repülés és a hajózás - teljes mértékben állami felügyelet alatt maradnak. Az állami ellenőrzés tehát marad ugyan, ám az állami nagyvállalatok száma várhatóan e szektorokban is tovább csökken majd, a magántulajdon javára.

*Lapszél:* a kínai változást mozgató erő valóban a tőketulajdonon alapuló középosztály erősödése. Ahol gyors a fejlődés, ott a tőketulajdonos középosztály erejét találjuk, ezért a magyar felzárkózás számára a középosztály „feltőkésítése” kulcskérdés. Ma a magyar középosztály hagyományosan szellemi tőkén alapuló csoportjainak tőketulajdonossá válása megakadt, miközben a hazai kis- és közép-vállalkozások „feltőkésítése” sem történt meg.

E két folyamat helyett a nagytőke kiemelkedése és megerősödése tapasztalható, mellette a külföldi tulajdon térnyerése látható. Ezek akkor egészséges folyamatok, ha közben megerősödik a magyar középosztály: vagyon, pénzügyi befektetés és szellemi

tőke területén egyaránt. Ma a középosztályosodás gyengesége és a nagytőke megerősödése egyszerre jellemzi a tőkefolyamatokat: a másodikból akkor nem lesz baj, ha a széles középosztály is képes tőketulajdonossá válni. Kína ezt már felismerte.

## **Adóztasd a haszontalant, gyógyítsd a beteget!**

*Tax the wicked, cure the sick*  
The Economist, Mar 8th 2007

2005-ben Illinois amerikai szövetségi állam kormányzója bebizonyította, hogy a egészségügyi biztosításnak a lakosság egyre szélesebb körére történő kiterjesztése népszerű politika. Első lépésként az állam minden gyermekkorú lakosának garantálta a biztosítást. Hamarosan Pennsylvania és Tennessee államok is követték a jó példát, de Massachusetts állam még tovább ment, ott minden lakosra kiterjedő biztosítási rendszer kidolgozását kezdték meg. Az egykor úttörő szerepet vállaló Illionis állam kormányzója a napokban ismét reformot jelentett be: új típusú adókkal teremtené meg a biztosítási kör további szélesítésé-nek feltételeit.

Az egészségügyi biztosítás lefedettsége az Egyesült Államok különböző tagállamaiban igen eltérő. Massachusetts-ben nem volt nehéz megcélozni a teljes lefedettséget, hiszen itt a magas életszín-vonal mellett a nagy többség biztosítással is rendelkezik. Texasban ugyanakkor a polgárok negyedének nincs

egészségügyi biztosítása. Kaliforniában 19%, míg Illinois-ban 14% ez az arány.

Az illionis-i kormányzó olyan olcsó biztosítást szeretne bevezetni, amely mindenki számára elérhető, mi több: a rendszer mindenkit ösztönözne is rá, hogy vegyen igénybe biztosítást személyesen, vagy munkáltatóján keresztül. Az alacsony jövedelműek számára állami támogatást tenne igényel-hetővé, a kisvállalkozásokat pedig arra bízta, hogy alkalmazottaik számára az állami biztosítási lehetőséget válasszák. A program évi mindegy 2,1 milliárd dollárjába kerülne Illionis államnak. A szükséges összeget a kormányzó új adókból teremtené elő: plusz 3%-os létszámadóval terhelné azokat a munkaadókat, akik nem nyújtanak biztosítást alkalmazottaiknak; a társasági jövedelemadót pedig a - áruk és szolgáltatások értékesíté-sével megtermelt - bruttó bevételt súlytó, nagyobb adóval váltaná fel.

Az új egészségbiztosítási rendszer költségei nagyobb részt így is a munkavállalókat sújtják, az áruk és



szolgáltatások növekvő árán, valamint keresletén keresztül.  
a cégek csökkenő munka-erő

*Lapszél:* Amerika az egészségbiztosítás terén fokozatosan Európa felé lép, miközben Európa a gazdaságpolitika, munkaerő-piaci szabályozás és más gazdasági területeken Amerika felé tesz lépéseket. A globális verseny a két, korábban egymástól fényévnnyire álló nagy társadalmi és gazdasági modellt, tehát az erősen piaci angolszászt és a szociális piacgazdasági európaikat, egyre közelebb hozza egymáshoz. A globális verseny mai nagy mozgatói közé felemelkedett Ázsia, különösen Kína és India, ezért valójában Ázsia segítségével kerül egymáshoz közelebb Európa és Amerika. Az „amerikai közeledés” elsősorban a szociálpolitika területén érződik: ilyen az egészségbiztosítás és a minimálbér változtatása. Az „európai közeledés” elsősorban a gazdaságpolitikák területén érződik, de mindkettőnél mind a két terület lép a másik felé. „Ami nő, az egyfelé halad...”

## **Egészség-turizmus: napfény, homok, szike**

*Sun, sand and scalpels*

The Economist, Mar 8th 2007

Az Egyesült Államok egészség-ügyi költségei ma évi 2 billiárd dollárra rúgnak, és a következő évtizedben a várakozások szerint megduplázódnak. A polgárok igé-nyeinek kielégítetlensége minden bizonnyal szintén tovább nő majd, ahogy a baby-boom generációjának tömegei is beállnak majd az ellátásért várakozók sorába. Az állami finanszírozás azokban az országokban – mint Kanadában, vagy Nagy-Britanniában -, melyek teljes körű egészségbiztosítási rendszert működtetnek, még inkább elégtelennek látszik. A betegek hosszú és keserves várakozásnak néznek elébe, amikor kezelésre, vagy műtetre jelentkez-nek. A Közel-Keleten és Ázsiában közben más típusú problémák jelentkeznek. Az újonnan meggaz-dagodott rétegek már olyan színvonalú ellátásra tartanak igényt,

amelyet helyben nem tudnak kielégíteni.

Mindezen dilemmák újszerű lehetőséget kínálnak az olyan országoknak, mint Thaiföld, Szingapúr vagy India, ahol kiváló felszereltségű magánkórházak működnek, és ahol a külföldi páciensek ide csábítása különösen kecsegtető üzletnek tűnik. A kereslet pedig akkora, hogy nincs is szükség magas árakra, így a távoli országokból érkező betegek jó áron gyors ellátást remélhetnek, melyet ráadásul kellemes nyaralással köthetnek össze. Tavaly mintegy 150.000 amerikai élt ilyen lehetőséggel: az egészség-turisták jól tudják, hogy Thaiföld, de még a kicsivel drágább Szingapúr is jóval olcsóbb az Egyesült Államokban elérhető ellátásnál. A forgalom dinamikus növekedése egyes magán egészség-ügyi

szolgáltatókat már nemzetközi szintű kórházhálózatok létrehozására sarkallt, sőt tőzsdére juttatott. A biztos forgalom érdekében egyes kórházak megállapodásokat kötnek amerikai nagymunkáltatókkal, hogy alkalmazottaik egészségügyi kezeléséhez az ő szolgáltatásaikat vegyék igénybe. A megbízhatóság garantálására pedig sok intézmény

akkreditálási kérelemmel fordult az Amerikai Kórházak Szövetségéhez.

A kórházturizmus a betegek, a munkáltatók és a rájuk építő magánkórházak számára egyaránt pozitív tendencia. A fejlett országok egészségügyi rendszerei számára azonban sorskérdéseket vethet fel a jövőben.

*Lapszél:* megérkeztünk a 21. századi magyar siker előszobájába. Magyarország kitűnően megélhetne az egészségiparból, miközben a siker önmagát is meggyógyítaná. A magyar adottságok lényegesen jobbak, mint a versenytársaké, de a gyógyvízre épülő turizmus kivételével gyakorlatilag teljesen kiaknázatlanok. A magyar felzárkózás olyan egészségiparra épülhetne, amelyben a gyógyvíz mellett a kórházak és szanatóriumok, a képzés, a gyógyszeripar, a megelőzési „iparok”, az egészséges élelmiszerek egyaránt kulcsszerepet kapnak. Napfény, homok és szike mellett mindenünk van, ami ehhez kell: kivéve egy tudatos kormányzati politikát.

## EU-TRENDEK

### Az egységes piac problémái

*Singling out the market*

The Economist, Feb 22nd 2007

Az egységes piac – a Bizottság szerint a növekvő minőség és csökkenő árak garanciája - az európai integráció legnagyobb büszkesége. 1992 óta 2,2%-kal növelte a eredményét és közel 3 millió új munkahelyet teremtett. Az egységes piac azon kevés integrációs területek közé tartozik, melyet a föderalisták és az euró-szkeptikusok egyaránt támogat-nak. Ám napjainkban a gyengél-kedés jelei is egyre világosabbá válnak, és az egységes piac dinamizálásra, frissítésre szorul.

A legszembetűnőbb probléma az árak konvergenciájának lassulása. Egy ideális egységes piacon a hasonló termékekért és szolgálta-tásokért fizetendő összeg mindenütt közelít egymáshoz, és a túl olcsón, vagy túl drágán piacra kerülő áruk és szolgáltatások ára – kereskedelmi akadályok hiányában - magától konvergál egymáshoz. Az 1990-es években ez így is volt Európában, a mechanizmus azon-ban napjainkban erőteljes lassu-lást mutat. De nem csak ez a gond. Magától értetődő lenne,

hogy egy egységes piac tagállamai közötti kereskedelem gyorsabban nő a külső partnerekkel folytatott keres-kelelemnél – megint csak: ahogy ez az 1990-es években történt. Ám a belső kereskedelem GDP-részaránya már 2005-ben alacsonyabb volt a 2000-es szintnél, azaz a közös valuta nemhogy dinamizálta volna a belső forgalmat, de a bevezetését követő években még lassult is. Szintén evidenciának tűnik, hogy egy egységes piac aktivizálja a külföldi működőtőkét, kivált, ha területén belül létrejönnek egy-egy iparágra specializálódott központok, mint Szlovákia esetében az autógyártás. Ismét azt mondhatjuk: az 1990-es években így is történt, elsősorban európai beruházók határon átívelő üzletei keretében. 2001-től azonban a külföldi beruházások részesedése az EU GDP-jéből folyamatosan csökken.

Érdekesség, hogy az európai vállalati szféra sikereire ezek a negatív tendenciák láthatólag nem voltak hatással: a világ 500 legnagyobb cégének listáján folya-matosan nő a

kontinensen székelők aránya, és 1-2 éven belül megelőzheti az amerikaiak részarányát. Ezek a sikercégek jövedelmük kétharmadára származási országukon kívül, de Európán belül tesznek szert, az 1997-ben még 50%-os szinttel szemben. Arról van tehát szó, hogy a kontinens legnagyobb cégei multinacionálissá válásukkal párhuzamosan egyre "európaibbá" válnak. Amíg a gyártók és szolgáltatók egyre mobilabbak, az európai nemzetgazdaságok és egyéni fogyasztók megmaradtak kereteik között. Egy átlagos régi tagállamban a bevételek 86%-át otthon előállított termékekre és szolgáltatásokra fordítják. Egy átlagos európai polgár befektetéseinek többségét hazájában jegyzi, és bár a bevándorlóktól permanens félelem uralkodik az európai országokban, a kontinens lakosságának mindössze 2%-a él hazáján kívül. Az egységes piac tehát a vállalati szféra körében sokkal sikeresebb, mint a polgárok között.

Az okokat a társadalmi, történelmi tradíciók mellett az 1980-as évek folyamataiban kell keresnünk. Az egységes piac rendszerének kialakítói

piaci egységesítést, és kevésbé piaci nyitást tűztek zászlajukra: harmonizációt, és kevésbé deregulációt. Egyetlen nagy piacot, központi szabályozással, heves versennyel, vállalati terjeszkedéssel. Ám az elmúlt tíz év tapasztalatai arra utalnak, hogy az új munkahelyek és az innováció egyre nagyobb részben kis- és középvállalatokhoz köthetőek, még konkrétan a lehetőséghez, hogy egy kisvállalatból nagy lesz: a piaci belépés körülményei fontosabbak, mint a piaci harmonizáció. A ma is túlzott mértékű szabályozás elsősorban ezt a növekedési pályát teszi rendkívül nehézé az európai vállalkozók számára. Az Európai Bizottság következő kezdeményezéseinek a harmonizáció helyett immár sokkal inkább a cégalapításra, a szellemi tulajdon szabályozásának korszerűsítésére kellene koncentrálniuk, valamint olyan dinamikusan növekvő, határokon átívelő szektorokra, mint a szállítmányozás, vagy az infrastruktúra-fejlesztés, amelyek képesek olcsóbbá és barátságosabbá tenni az európai üzleti környezetet.

*Lapszél:* nem kétséges, hogy az Európai Unió sokkal többet tehetne a belső piac egységesítéséért, főként a szolgáltatások terén. Az eredmények azonban sokkal jobbak, mint amit a számok ma jeleznek, mert a bővülés és mélyülés hatalmas lépésekkel ment előre az elmúlt 10 évben. Európa számára nem a belső integráció a kulcskérdés, mert ezt a nagy politikai döntések – egységes piac, euró, bővítések -

automatikusan már magukkal hozzák, hanem a külső nyitás. Európa hajlamos lenne bezárkózni, erődiként működni, amit tehát a cikk negatívnak ítél, az valójában jó hír.

## Németország nagyautó-problémái

*The big-car problem*

The Economist, Feb 22nd 2007

Kevesebb, mint egy hónappal ezelőtt a németországi autógyártóknak az Európai Bizottság új károsanyag-kibocsátási szabályozása okozott komoly fejtörést, amely tovább csökkentette a levegőbe juttatható emisszió mennyiségét. Az új szabványoknak mindössze hat német modell felel meg az Unióban, míg a kontinensre kívülről érkező konkurenciák típusai közül harmincnégy állja ki a próbát. Ha ez nem lenne elég: a Német-országon belül értékesített, és az új szabványoknak nem megfelelő autók többsége is német gyártók terméke.

Ezek semmiképp sem jó hírek egy olyan országnak, mely politikai kinyilatkoztatásai alapján úttörő szerepet kíván vállalni a környezetvédelmi kezdeményezésekben. Szintén rossz hír az ország legnagyobb iparágának, az autógyártásnak, amely hétből egy német munkásnak ad kenyér-keresetet. A német cégek – mint a BMW, vagy a Mercedes - elől járnak a kutatás-fejlesztésben, ám mindeddig nem találták meg a módját, hogy

eredményeiket megfelelően olcsón hasznosítsák piacképes termékekben. Így napja-inkban – például a Volkswagennél - mutatott növekvő gazdasági eredményeik és biztató tőzsdei teljesítményük nem elegendő ahhoz, hogy más európai gyártókhöz, még kevésbé, hogy a japán konkurensokhoz hasonlóan biztos jövőképet mondhassanak magukénak.

A német autóipar jó eséllyel megőrizheti vezető helyét a luxus gépkocsik piacán, hiszen e területen tradíciói, tudása és tapasztalata messze előtte jár a globális versenytársakénak. Ám a vásárlói tömegek preferenciái változnak, és választásaikkor egyre fontosabb szemponttá válik a környezettudatosság. Éppen ez a tendencia okozott komoly vissza-esést a Chrysler amerikai eladásaiban, hiszen a cég túlságosan kiszolgáltatottá vált a nagy teljesítményű, benzinfaló városi terepjárók értékesítésétől. Ám nem csak ez a probléma a felsőkategóriás autógyártással: a költségek is rohamos ütemben nőnek. A luxusautóktól elvárt technológiai újítások, elektronikai igények - a

fedélzeti számítógépek, automata rendszerek, biztonsági berendezések - száma nő, márpedig ezek közül egy sem olcsó mulatság. A BMW, Mercedes és Audi alkotta vezető hármas minden harmadik eladott gépjárműve luxusautó, így ezek a tényezők alapvetően érintik a németországi iparág jövőjét.

A prémiumkategóriákra alapozó gyártóknak is el kell fogadniuk a vásárlók változó árpreferenciáit és igényeit, amelyeket a kormányzat környezetkímélő járművekre adott adókedvezményei és egyéb támogatásai csak fokoznak. Berlin a tervek szerint hamarosan a károsanyag-kibocsátás alapján állapítja majd meg az egyes autók után fizetendő adót. A német gyártók reagáló képességében és kreativitásában az iparág független szakértői is hisznek és hangsúlyozzák: a nagy cégek előtt nyitva áll a lehetőség, hogy a hasonló trendeket megfelelő forrás ráfordítással és innovatív kezdeményezésekkel a maguk oldalára állítsák. Ebben fontos szerepe lehet annak, hogy a német autógyárak becsülik saját kutatás-fejlesztési műhelyeiket, miközben az egyetemi technológiai központokkal is szoros együttműködésben állnak. Ebben a tekintetben a német gyártóknak szerencséje van: igényeiken

keresz-tül vásárlóik közvetlenül ösztönzik őket, hogy a fejlesztési folyamatok élére álljanak. Az amerikai vállalatok például sokkal kevésbé rendelkeznek hasonló motivációval. És bár a német gyártók nem rendelkeznek pontos útitervvel a technológiai átmenetre, közös fejlesztési projektjeik – többek között ázsiai és brit gyártókkal - már elindultak a hibridtechnológia, valamint a tiszta dízeltechnológia korszerűsítése irányába.

A technológiai verseny érdekes mellékhatása, hogy a megnövekedett költségigények közepette a nagy cégek a gyártási folyamat olcsóbbá tétele érdekében folytatják kapacitásaik növelését Közép-Európában, így Csehország-ban, Magyarországon, Lengyel-országban és Szlovákiában. Az olcsó munkaerő mellett ezek az országok is hozzáférést biztosítanak az európai piachoz, amely kettős előny a nyugat-európainál némileg magasabb logisztikai költségek mellett - az alkatrészek 80%-a továbbra is Nyugatról érkezik - is megéri a gyártóknak. A közép-európai régió előnyeit más cégek, mint a francia Citroen, a dél-koreai Daewoo, vagy a japán Toyota is igyekeznek kihasználni. Az európai autóipar jövőjét jelentheti, hogy - többek között - a közép-európai

gyártással megspórolt összegeket innovációra költse.  
 kutatás-fejlesztésre és tudásbeli

*Lapszél:* alapvetően félrelő a cikk, ami ritka kivétel lapunk történetében. Az európai, ezen belül német autóipar óriási előnye a versenytársakéhoz képest a luxus kategóriában elfoglalt vezető pozíció. A nagy német autógyárak minden eladott autója luxusautó, ezek vevői egyre nagyobb mértékben a gyorsan gazdagodó ázsiai és amerikai vásárlók. A luxusvevőt nem az ár, tehát a költség érdekli, hanem a minőség és a sok szolgáltatás: ebben jók a németek. Az persze igaz, hogy a luxusautók óriási sikere elkényelmesítette a gyártókat, és a jövőben többet kell törődniük a környezettel: ez azonban egy jó irányon belüli apró kiigazítás.

## Agyak dobozolva

*Brains boxed in*

The Economist, Mar 1st 2007

A jelek arra utalnak, hogy a kelet-európai szoftverüzlet aligha teljesíthetne jobban. Olyan világ-cégek, mint a Microsoft, a Hewlett Packard, vagy az Alcatel sorra nyitják fejlesztőközpontjaikat Észt-országtól Románián át Bulgáriáig. Ám a klíma változóban van. A szoftverfejlesztők átlagos fizetése a régióban ma még csak a nyugat-európai bérszint 50%-a, ám évente 20%-kal nő. Ilyen tempóval két év múlva már elérkezik az a szint, amikor a nyugati cégeknek nem éri majd meg Kelet-Európába szervezni tevékenységüket. A helyzet ellentmondásos: a több külföldi beruházás egyre gyorsabban emelkedő béreket, ez pedig egyre kevesebb megfizethető munkavállalót eredményez.

Kelet-Európa szoftverfejlesztő ipara napjainkban két kihívással szembesül:

az alacsony szintű, kiszervezett munkahelyek fenntartásáról a magas hozzáadott értékű tevékenységre kell átállnia. A másik ezzel szorosan összefügg: felsőoktatásának elegendő friss diplomást kell termelnie a megfelelő műszaki területeken, hogy a legjobb minőségű munkaerőt állíthassa hadrendbe. A kihívásoknak megfelelni nem könnyű, kivált az utóbbinak: Kelet-Európa országainak többségében a felsőoktatás mindeddig ellenállt a reformoknak. E túlnyomó többségében államilag fenntartott rendszerek hűbértok-jellegűek, ahol az akadémiai világon kívülről, gyakorlati terepről érkező oktatók csak elenyésző számban fordulnak elő. A technológiai-műszaki szektorok növekvő munkaerőigénye a kelet-európai felsőoktatásban a bejutási rendszer megnehezítését eredményezte

magasabb oktatási színvonal megteremtése helyett.

*Lapszél:* igen, ez a helyzet. A magyar felsőoktatás belső gyengeségei és alacsony minősége a következő évtizedek sikeres felzárkózásának egyik komoly korlátja lehet. A mai magyar kormány hibásan döntött arról, hogy csökkenti az állami képzésben résztvevők létszámát, ezzel szemben a műszaki és természettudományos képzés létszámát kellett volna nagyságrendileg emelni.

Alapvető tévedés, ha a mai kormány a felsőoktatási reformot a létszám zsugorításával kezeli el: a minőséget kell emelni, a belső struktúra változtatásával.

## A csúcs beáldozói

*Summit surrenders*

The Economist, Mar 8th 2007

A világ szemei a napokban az Európai Unió brüsszeli csúcsértekezletére szegeződtek, melynek fő témája az energiatakarékosság és a megújuló energiaforrások előtérbe helyezése volt. Washingtonban, Pekingben, vagy Delhiben ilyen téma köré aligha szerveznének legmagasabb szintű politikai egyeztetést – a kérdés csak az, Európában van-e értelme?

Az Európai Bizottság eredeti célja egy közösségi energiapolitika, valamint egy egységes energiapiac alapjainak megteremtése, az óriásvállalatok üzletágak szerinti feldarabolása, ugyanakkor a károsanyag-kibocsátás nagyarányú csökkentése a tagországokban. A tagállamok kormányai azonban a hagyományokhoz híven, a Bizottság ehhez hasonló radikális kezdeményezésein jócskán finomítottak, mielőtt elfogadták azok végleges verzióit. Ez tipikus probléma az Európai Unióban:

a reformer lelketű Bizottság javaslatainak csupán töredéke jut el a tényleges szabályozás szintjére.

Amikor Barroso bizottsági elnök 2004-ben hivatalba lépett, a közösség gazdasági reformját, a bürokrácia leépítését, a szabadabb piacot, a nagyobb versenyt, egyszóval az ún. Lisszaboni Folyamatot nevezte meg prioritá-saként. Az európaiak azonban – élükön a franciákkal – ódzkodnak a grandiózus álmoktól, ahogyan azt a további bővítés, vagy az alkotmányszerződés iránti szkepticizmus is ékesen bizonyít. Pedig a bizottsági célok évről évre időszerűbbek. Tavaly rekordszámú kartellezést derítettek fel az unióban, és minden korábbinál több bírságot szabtak ki. A szabadpiaci szabályozás területén is akadnak gondok: 17 tagállamban van érvényben valamilyen protekcionista rendszer, az Európai Bíróság legutóbb éppen egy, a



Volkswagen cég eladását lehetetlenné tevő német törvényt marasztalt el.

Az üzletbarát megközelítést az ódivatú gazdasági populizmus egyelőre nem engedi kibontakozni az Unióban. Ugyanakkor a Bizottság túlzott engedékenysége eredeti ideáihoz képest, és a tagállamok egyoldalú nemzetgazdasági érdekeinek fölénye

olyan kényszerű kompromisszumokat eredményez, melyek szükségesszerűen nem jelentenek valódi reformot. A Bizottság egyetlen eredménye ilyen körülmények között saját túlélése. A kompromisszumok ezt garantálják, ám a kérdés ismét csak az: van-e így értelme?

*Lapszél:* liberális megközelítésben mindez igaz, sőt nekünk magyaroknak is érdekünk, hogy Nyugat-Európa belső szabályozásának leépítése kövesse a közép- és kelet-európai szabályozások leépítését. Nyugat-Európa óvatossága azonban érthető, tudják, hogy a túl gyors és túl erős piacositás egy sor területen végül visszaüt. Fontosnak tartják a stratégiai ágazatokat, sőt még az állami tulajdont is. Figyelik a tulajdon szerkezetét, a tőkeáramlás egyensúlyát, a profitok áramlását: ez globális és liberális befektetői szempontból gazdasági nacionalizmus, vagy populizmus. De ezt teszi egész Ázsia, sőt az USA is, valójában csak a volt szovjet tömb országait kényszerítették az 1990-es évtized piaci átmenete során egy olyan nyitásra, amely messze túllép a mai európai, amerikai, vagy ázsiai mértékeken.

## Reformhazardjáték?

*Tommaso's gamble*

The Economist, Mar 8th 2007

Bár Olaszország balközép kormányának pénzügyminisztere nem nevezhető politikai hazard-játékosnak, foglalkoztatásügyi kollégájával együtt meglepően ambiciózus terveket jelentettek be az olasz jóléti állam megreformálására. Ha a küldetés sikerrel jár, az egész nemzetgazdaság számára új utat kövezhet ki. Ám ha elbukik, lavinát eredményezhet az állami költekezésben.

Januárban az OECD Olaszországgal foglalkozó jelentése megállapította, hogyha az egészségügyi- és

nyugdíjkiadásokat nem faragják le, a világszinten ma is harmadik legnagyobbak számító költségvetési hiány 2050-re megháromszorozódhat. Pedig a rohamosan öregedő olasz társadalomban a jóléti ellátórendszerek fenntarthatósága e nélkül is fajsúlyos kérdés: csak a nyugdíj költségei a GDP 14%-át viszik el, és ez az arány 2035-ig 17% fölé emelkedhet, ha a jövőben a jogosultság meghatározásánál nem veszik figyelembe a születéskor várható élettartam permanens növekedését.

E megközelítés gyakorlatba ültetése ugyanakkor nem tűnik egyszerűnek, különösen egy baloldali kormány idején, amelytől az erős szakszervezeti világ egészen más típusú politikát várna el. Márpedig a miniszter szavaival élve „a nyugdíj ma a fiatalok problémája Olaszországban”. Szerinte olyan jóléti berendezkedésre van szükség, amely „bátorítja a rugalmas foglalkoztatást, és amelyben a nyugdíjrendszer figyelembe veszi a hosszabb élettartam nyújtotta munkavállalási lehetőségeket.” A szakszervezetektől tehát nem csupán az alacsonyabb nyugdíjak, de a magasabb nyugdíjkorhatár elfogadásért is lobbizik az olasz kormányzat. Utóbbi első lépésként, jövőre 57-ről 60 évre emelik, amely még mindig alatta

marad számos más európai országban érvényes korhatárnak.

És mit kínál a kormány az áldozatokért cserébe? A munka-nélküli juttatások bővítését, munkanélküli támogatást a csupán rövid távú szerződéssel rendelkező fiataloknak is, a nyugdíj minimumának emelését és lassú, szakaszos tempót a korhatár-emelésben. Az állam tehát bőkezűnek tűnik, ám kérdés, képes lesz-e hosszú távon is ilyen kompenzációkat nyújtani a terhek viselőinek? A tavalyi év magas adóbevételei most megengedik a nagyvonalú ígéreteket. Ám, ha a szakszervezetek tartósan túl sokat kapnak úgy, hogy közben csak keveset adnak fel igényeikből, a költségvetés ismét a fenntart-hatatlan terhelés áldozatául eshet.

*Lapszél:* a mai magyar gondok valóban eltörpülnek a mai és jövőbeli olasz gondok mellett. Magyarországon nyugdíjakra GDP-arányosan csak az olasz szint felét költjük: az ottani 14%-kal szemben 7,5%-ot. Semmi nem támasztja alá azt a vélekedést, hogy egyik legnagyobb gondunk a nyugdíjrendszer, sőt az 1997-es elhibázott magánnyugdíjrendszeri bevezetést is érdemes felülvizsgálni, ahogy az IMF erre felhívott. Van idő valóban jó, társadalmilag támogatott döntésekre.

## **Kelet-Európa: forró és zaklatott**

*Hot and bothered*

The Economist, Mar 8th 2007

Kelet-Európa országainak soha korábban nem ment ennyire jól. A térség nagy része integrálódott a NATO és az Európai Unió intézményeibe, helyzetük stabil és biztonságosnak

mondható. A 4-5%-os GDP-növekedés a régió minden államában meghaladja az előzetes várakozásokat, de a "régi Európa" országainak mutatóit mindenképpen. Egyes balti orszá-

gokban, mint Észtországban, vagy Litvániában a bővülés a 10%-ot is eléri. Ilyen feltételek mellett igazán meglepő, ha a hangulat Kelet-Európában meglehetősen borús. Egyre többen indulnak külföldre munkát vállalni, a bérszínvonal emelkedése pedig egyre inkább aláássa a régió versenyképességét és a beruházók bizalmát. A reformok pedig nem csupán lanyhák, de elavultak is a 10 kelet-európai uniós tagállamban. Úgy tűnik, senki sem követi Szlovénia sikeres példáját az euró-övezethez való gyors csatlakozásban sem.

A legnagyobb félelem egy gazdasági krízis esetleges bekövetkeztét övezi, melyet sokan Kelet-Ázsia, vagy Latin-Amerika hasonló tapasztalataira alapoznak. A Fitch Ratings nemzetközi hitelminősítő utoljára Lettországot figyelmeztette, hogy leminősítés fenyegeti, ha nem valósít meg a mainál nagyobb állami kontrollt nemzetgazdaságában. 2006-ban Lettország folyófizetési mérleg hiánya elérte a GDP 20%-át, ami a legmagasabbnak számít az EU-ban. Itt is, ahogy a régió sok más országában a lakásépítés robbanásszerű bővülését külföldi jelzáloghitelek finanszírozzák, ez pedig hosszú távon fenntarthatatlan, és akár lufiként pukkanhat ki. Hogy a lakásépítésnél maradjunk: a

kivitelezők egyre nehezebben fizetik munkásaikat, hogy azok befejezzék az építkezést, amelyet az ingatlan-cégek ügyfeleik külföldről felvett hiteleiből fizetnek ki. A baltiak szerencséje ugyanakkor, hogy államadósságuk kicsi és a spekulációs támadások kockázata alacsony. Kelet-Európa államai közül még Szlovákia büszkélkedhet hasonló növekedési mutatókkal - 9,6% -, itt a rugalmas átváltási árfolyam, valamint az erős központi bank jelenthet garanciát egy krízis elkerülésére. Megfigyelők Szlovákia 2009-re tervezett euró-övezeti csatlakozásának sem látják akadályát, ám a jelenlegi alacsony inflációs szintet sokan fenntarthatatlannak vélik.

Magyarország már több aggodalomra ad okot. Tavalyi választási túlköltekezése után a kormányzat most megpróbálja visszanyerni uralmát az állami pénzügyek fölött. A magyarok nagyrészt forintalapú hiteleket vesznek fel, készpénznek tekintve az euró-övezeti csatlakozást. Minden feltétel adott egy összeroppanáshoz, a nemzetközi leminősítés, a fizetéseképtelenség és a recesszió egyidejű lehetőségével. A közvélemény ráadásul nehezen tűri a költségek visszafogását, és a kormányzat is egyre szegényesebb a szükséges döntések

meghozatalában. A döntésképtelen kormányzás összességében az egész kelet-európai régió legfontosabb problémája. A térséget ők teszik elsősorban barátságtalanná.

*Lapszél:* egyetértünk, hogy a döntésképtelen kormányzás nagy baj. Ennél már csak egy nagyobb van: ha van döntés, de az rossz. Az elmúlt 5 év magyar gazdaságpolitikáját valójában nem a döntések hiánya, hanem az elhibázott döntések sora jellemezte. A magyarok az új hitelek többségét egyébként devizában veszik fel: senki nem bízik már a gyors euró-övezeti csatlakozásban.

Lapunk mára szinte rendszeresen óv egy nagy pénzügyi válságtól régióinkban: tudnak valamit?

# KÖZGAZDASÁG

## A púp anatómiája

*Anatomy of a hump*

The Economist, March 10th 2007

### Mi váltotta ki a Nagy Inflációt, és mi hozhatja vissza?

A fejlett piacgazdaságok elmúlt 50 évi inflációját vizsgálva az eredmény dromedár hátára hasonlít (a dromedár nem más, mint teve púppal). Az 1960-as évtizedet alacsony infláció jellemezte, az évtized egészében szinte egyenes vonalat látunk: alacsony szinten maradt, nem ugrott meg és nem is zuhant le hirtelen az infláció. Az 1970-es évtizedben érkezett meg a dromedár púpjá, az árak magasba szöktek és nagy ingadozást mutattak. Az 1980-as évtizedben drámai fordulat történt: folyamatosan csökkent az infláció, egy dezinflációs szakaszt látunk. Azóta az infláció alacsony szinten maradt és nem is ingadozik a fejlett világ gazdaságaiban. Japán és Németország némileg más képet mutatnak, mert gyorsabban csökkentették az inflációt, mint a többi ország.

Mi az oka az infláció ilyen eltérő alakulásának a fejlett piacgazdaságok elmúlt három évtizedében? A legtöbb közgazdasági kutató a jegybankok laza, vagy szigorú monetáris politikájában látja a vezető okot. Az 1960-as évtized

végén azért ugrott meg az infláció a fejlett piacgazdaságokban, mert a jegybankok alacsony alapkama-tokkal és laza monetáris politikával ösztönözték a költést. A német és japán jegybankok másoknál korábban felismerték ezt, ezért szigorították a monetáris politikát, ennek következtében náluk gyorsabban mérséklődött az infláció. Viták folynak azonban arról, hogy milyen más okok játszhattak közre az inflációs „púp” kialakulásában az 1960-as évek végén. Van olyan vélemény, amely szerint a jegybankok egyszerűen félreértették a gazdasági adatokat, és rossz döntéseket hoztak. Más vélemények szerint a politikusok azt gondolták, hogy a magasabb inflációval tartósan csökkenteni lehet a munkanélküliséget. Egy harmadik megközelítés azt mondja, hogy a politikusok nyomást gyakoroltak a jegybankokra és azért lazítottak a monetáris politikán, mert a politika akkor népszerűbb, ha az emberek többet tudnak költeni.

Egy új tanulmány azonban azt állítja, hogy a fejlett piacgazdaságokban mindenhol 1969 és 1970 között ugrott meg az infláció. Ráadásul, Németország és Japán kivételével a többi fejlett országban csak az 1980-as évek közepén sikerült megszelídíteni a fogyasztói árak vágózását. A fejlett világ országai tehát lényegében egy időben térnek rá a magas inflációs pályára és ugyancsak egyidőben térnek le róla. Ezzel szemben a gazdasági növekedés nem mutat ilyen szinkronizált képet.

Az 1970-es évtized „Nagy Inflációja” azonos okra vezethető vissza, hiszen egyidőben minden fejlett országban megugrottak az árak. Ez nem lehet az 1970-es évtized elejének olajárrobbanása, mert a fogyasztói árak már évekkal az olajárak robbanásszerű növekedése előtt megugrottak. Valójában a jegybankok laza pénzügypolitikája az egyetlen közös ok. Ezt az is bizonyítja, hogy az 1980-as évtized „Nagy Dezinflációja” szintén egyidőben következett be valamennyi fejlett országban. A rossz statisztikai adatok nem lehetnek hibásak, mert a makrogazdasági adatok felülvizsgálata nem hozott olyan változást, ami ezt megerősítené. A tanulmány szerzői azt

mondják, hogy az 1970-es évtized magas és nagy ingadozásokat mutató inflációja mögött a jegybankok laza pénzügypolitikája húzódott meg: a jegybank elnökök nem ismerték a „Taylor-szabályt”. E szerint a rövid lejáratú kamatlábak, a GDP növekedése és az infláció között szoros össze-függés van.

Mára megváltozott az inflációs környezet, mert már két évtizede alacsony az inflációs ráta a fejlett világban, ezért a cégek és az emberek hozzászórtak az alacsony inflációhoz. Egy pillanatnyi inflációs megugrást már nem vesznek olyan komolyan, és ezért ha időlegesen megugrik az infláció, annak csak 1 %-át számítják be a tartós inflációs várakozásokba, míg három évtizeddel ezelőtt 60 %-át kalkulálták bele hosszú távú inflációs várakozásaikba. Minél hosszabb ideig magas tehát az infláció, annál többet számítanak be az üzleti szereplők és a háztartások a jövőbeli inflációba: annál nagyobbak tehát az inflációs várakozások. A jegybank elnököknek semmi okuk az elbizakodottságra, mert ha felhagynának a mai óvatos pénzügypolitikával, újból könnyen megugorhatna az infláció a fejlett világban.

*Lapszél:* az inflációs púpok kialakulásában tehát a jegybank elnököknek és az embereknek, vállalkozásoknak egyaránt szerepük van. Ha laza a pénzügypolitika, akkor

megugrik az infláció, és ha ez hosszú időszakon át magas marad, vagy jelentősen ingadozik, akkor a háztartások és a vállalkozások egyre nagyobb inflációt számítanak be a következő időszak várt inflációjába. A fejlett világban már két évtizede alacsony a pénzromlás, ezért a mostani kis inflációs növekedést nem veszik komolyan, és nem növelik drámaian hosszú távú inflációs várakozásaikat. De mi a helyzet Magyarországon? Az alapvető különbség az, hogy nálunk nem a jegybank, tehát a monetáris politika okozza az infláció megugrását, hanem a kormány, tehát a fiskális politika. 2001-ben árfolyam politikai fordulat történt, célul tűztük ki az euró 2006-os bevezetését, ezért megtörtük az inflációt, ezzel az inflációs várakozásokat. Érdemes emlékezni az óriási sikerre: a 10%-os szinten beragadt inflációban még 2000-ben a tényleges infláció és az inflációs várakozások fele-fele arányban részesedtek. Ez tört meg 2001 után, és az inflációs várakozások nagyságrendileg mérséklődtek: így csökkenhetett 5% alá az infláció 2003-ra. Most azonban a kormány mesterségesen növeli az inflációt annak érdekében, hogy növelje a költségvetés bevételeit és csökkentse a háztartások, valamint a vállalkozások keresletét. Ez újból magas inflációs várakozást építhet be az üzleti kalkulációkba akkor, ha nem következik be 2007 második felében a gyors infláció csökkenés.

## **Tőke és munka**

*Labour bares its gums*

The Economist, March 3rd 2007

### **Nem baj, ha a fejlett országok munkaerő-piacra több pénzt ad a munkavállalóknak**

Németországban 2007 január végére a munkanélküliségi ráta 7,4%-ra csökkent, az elmúlt egy év alatt félmillióval csökkent a munkanélküliek száma a német gazdaságban. Erre válaszként a német szakszervezetek több bért kérnek: 6,5%-os béremelkedést kérnek 3,4 millió feldolgozóipari munkavállaló részére, ami öt éve a legbátrabb szakszervezeti bérkövetelés. Itáliában szintén magasabb bérekben állapodtak meg, 2007-ben 3,1%-kal nőnek majd a bérek a 2006-os 2,8%-os növekedéssel szemben. Az euró-zónában 2007 elején 7,4% volt a munkanélküliségi ráta, ami 1%-kal kisebb annál, amit a

korábbi ciklusok magasabb inflációs nyomása alapján várnánk. Amerikában 4,6 % körül alakul a munkanélküliség, ami már hosszú ideje igen alacsony szintet jelent és növekszik a munkaerőköltség.

Hogyan hat a bérnövekedés az árakra? Erre nem ismerjük a választ. Európában és Amerikában az elmúlt 17 év egészében ebben az évben lesz a legmagasabb a bérnövekedés az előrejelzések szerint. Míg az Európai Központi Bank aggódik az európai béremelkedések miatt, az amerikai FED egyáltalában nem: a FED véleménye szerint az amerikai infláció lényegesen kevésbé érzékeny a

munkanélküliségi szint változására ma, mint volt korábban. Valószínűleg ez igaz az euró-zónára is, de az EKB ezt még nem fogadta el.

Az elmúlt években a teljes gazdasági tortából csökkent a munkajövedelmek részesedése. Az amerikai gazdaságban az elmúlt 25 évben 73%-ról 63%-ra csökkent a teljes üzleti szektor jövedelmén belül a bérek és jövedelmek aránya. Franciaországban és Olaszországban ez a csökkenés még drámaibb: 25 év alatt 80%-ról 60%-ra csökkent a munkajövedelmek részesedése a teljes üzleti jövedelemből. Németországban 70%-ról csökkent 60%-ra, ami különösen az elmúlt 3-4 év gyors csökkenésének a következménye.

Továbbra is hatnak azok a gazdasági tényezők, amelyek a munkaerő teljes gazdasági tortából való részesedésének csökkenését okozzák. A szakszervezetek meggyengültek, Kína és India sokmillió új munkahellyel versenyez a globális gazdaságban, az információtechnológia igen sok munkahelyet szüntetett meg a szolgáltató szektorban és a feldolgozóiparban. Új szelek is fújnak: az amerikai kongresszus 1997 óta először kezdeményezi a szövetségi minimumbérek emelését. Ráadásul az amerikai Képviselőház

szakszervezeteket erősítő törvényen dolgozik, megengedve egy cég munkásainak a szakszervezet megalakítását anélkül, hogy titkos szavazást kellene arról tartani.

Németország a gépiparban 4% körül lesz a bérnövekedés, a többi iparágban ennél kisebb növekedést várnak. Valójában a német béremelkedés az elmúlt években nem tartott lépést az inflációval. A német gazdaságban a bérmegállapodások a korábbihoz képest kevésbé centralizáltak, és a munkaerőpiac szabadabb, mint korábban volt. A kötelező bérmegállapodások száma 1995-ben még 627 volt, múlt évben már csupán 446. A kormányzat által kezdeményezett munkaerőpiaci korlátok csökkentése, valamint a dereguláció a részmunkaidős és időleges foglalkoztatás ugrásszerű emelkedését hozta a német gazdaságban, ezeknél az új munkahelyeknél kisebb a munka-helyi védelem és gyengébb a bértárgyalásokon a munkavállalók alkupozíciója, mint a főállású teljes munkaidős munkahelyeknél.

A munka világának szereplői kissé mohóbbá váltak, de nincs igazán foguk. Az európai cégek ebben az évben is szép profit-növekedés elé néznek, bár az amerikai cégek a gazdaság lassulása



miatt már nem mondhatják el ugyanezt magukról. Az amerikai gazdaságban az elmúlt 14 negyedév alatt a vállalati profitok az 500 legnagyobb cégnél kétszámjegyű növekedést értek el, 2007-re azonban az előrejelzések szerint az 500 legnagyobb vállalat profitnövekedése már csupán 4 % lesz. Ennek ellenére a profit GDP-ből való részesedése történelmi magasságot ért el, bár ha az egyszeri hatásokat és statisztikai módosításokat is figyelembe vesszük, akkor az elmúlt 5 év profitnövekedése az amerikai üzleti szektorban nem volt nagyobb, mint az 1993-97 közötti időszakban.

A bérek növekedése és a munkanélküliség csökkenése segít a fogyasztás fenntartásában. Amerikában az ingatlanpiac gyengélkedése ellenére ez tartja fenn a gazdasági növekedést. Európában a munkabérek korlátozása alacsonyan tartotta a munkaerő költségét és segített új munkahelyek teremtésében, különösen Németország volt ebben sikeres, ami szintén fenntartotta a fogyasztók költségeit. A kapitalistáknak is jó, ha a munkavállalók egy kicsit többet tudnak költeni.

*Lapszél:* bizony, a tőkének is jó, ha az emberek költenek. Egyetértünk. A globális gazdaság fejlett országaiban a munka teljes jövedelemből való részesedése folyamatosan csökken, és ma már csupán 60% körül van minden fejlett piacgazdaságban. Ezzel párhuzamosan a tőke részesedése nő, ma már 40% körül van. Mi lehet a helyzet Magyarországon? Nagyobb, vagy kisebb a tőke részesedése, mint a fejlett gazdaságokban? Vizsgálatok szerint drámai módon csökken a munka részesedése a teljes jövedelem tartából, egyes adatok szerint lényegesen alacsonyabb nálunk a bérek és jövedelmek aránya a tartából, mint a fejlett piacgazdaságokban. Ebben a lényegében eltűnt szakszervezeteknek, a privatizációnak, a növekedés exportra épülő szerkezetének, valamint a nálunk is érezhető ázsiai versenynek van döntő szerepe.

### **Tessék csak spekulálni!**

*Carry on speculating*  
The Economist, Feb 20th 2007

### **Hogyan győzött a tőkepiac a közgazdasági elmélet felett?**

A globális pénzpiacok egyik népszerű sztárja az a befektető, aki különböző valutákkal üzletel, például kölcsönt vesz fel alacsony kamatozású valutában és ezért magas kamatozású

pénzt vásárol. Ezt a spekulációs kereskedelmet szokták hibáztatni a japán jen gyengeségéért, vagy azért, hogy a befektetők hirtelen kedvet éreznek Új-Zéland és Ausztrália összes

dollárjának megvásárlására. A közgazdasági elmélet szerint ennek a pénzpiaci befektetésnek nem lenne szabad működnie. Két ország valutájának kamata közötti különbségnek ugyanis tükröződnie kellene a valuta árfolyamokban és a hosszú távú kamatlábakban. Magas kamatozású valutáknak alacsony árfolyamon és az alacsony kamatozású valutáknak magasabb árfolyamon kellene cserélődni a pénzpiacon.

Egy friss elemzés azonban most azt bizonyítja, hogy az elmúlt 25 évben valami megváltozott a globális pénzpiacokon. A magas kamatozású valuták ahelyett, hogy leértékelődnének, éppen, hogy felértékelődtek és az alacsony kamatozású valuták leértékelődtek, ahelyett, hogy felértékelődtek volna: éppen fordítva, mint ahogy a közgazdasági elmélet tanítja. A pénzpiaci spekulánsok óriási profitra tettek szert, a tőzsdei megtérülésekhez hasonló profit-szintet érhettek el. Mi lehet ennek az oka? Az egyik lehetőség az, hogy a befektetők magas kockázati prémiumot követelnek és kapnak, attól függetlenül, hogy milyenek a kamatlábak, pusztán azért, hogy külföldi valutát vásárolnak, és ezzel kockázatot vállalnak. A kockázati prémiumok eltérhetnek egymástól, ami

a kamatlábak különbségeit kiegyenlítheti, sőt meghaladhatja. Az amerikai befektetők például kétségbe vonhatják a japán jegybank hitelességét, de a japán befektetők közben a dollárt valóságos menedékhelynek tekint-hetik: ezek a vélemények függetlenek a kamatlábaktól, megerősítik a dollárt, miközben gyengítik a jen árfolyamát. Ez inkább elméleti lehetőség, a gyakorlat eddig nem bizonyította.

Egy másik lehetőség az, hogy a spekulatív befektetők mozgása önbeteljesítő: mikor jenenben vesznek fel kölcsönöket, és azért dollárt vásárolnak, akkor a jen árfolyamát lefelé és a dollár árfolyamát felfelé nyomják: érvényesül a kereslet-kínálat törvénye. A többi befektető erre felfigyel, követni kezdi a spekulánsokat, és mindenki ugyanarra az ígéretes vonatra ugrik fel: ez felnyomja a magas kamatozású valuták árfolyamát. Természetesen ennek a stratégiának sok veszélye van. A pénzpiacokon sokáig tisztos profitot lehet besöpörni a kamat prémiumon alapuló kereskedelem-ből, de azt egy hirtelen valutaárfolyam változás elsöpör-heti: ez történt 1992-ben, amikor a font elhagyta az európai valutarendszert, és sokan sok pénzt veszítettek, miközben egyesek sokat

nyertek. Az 1998-as ázsiai pénzügyi válság óta, amikor a jen hirtelen megerősödött, a befektetők egész nemzedéke nőtt fel úgy, hogy boldog ártatlanságában nem tapasztalt semmilyen nagyobb kockázatot és veszélyt.

Nézzük azonban az inflációt. A vásárlóerő paritás elmélete azt mondja, hogy az inflációs országok valutáinak gyengülnie kell az erősebb valutákhoz képest, amely országokban alacsony az infláció. Ez azt is jelenti, hogy a nominális valutaárfolyamok jelentős különbséget mutathatnak, miközben a reálárfolyamoknak – tehát a nominális árfolyamok és az inflációs ráta együtt – meglehetősen stabilnak kellene lenniük. Valóban hosszú távon ez is történik, 17 fejlett gazdaság reálvaluta-árfolyama az 1900-2006 közötti 106 évben csupán átlagosan 0,2 %-kal tért el. Igen hosszú távon tehát igaz az a közgazdasági összefüggés, hogy egy adott ország inflációja befolyásolja az adott ország valutájának árfolyamát.

Ha minden más tényező azonos, akkor a magasabb inflációs gazdaságokban a nominális kamatlábaknak is magasabbnak kell lenniük. Valójában azonban az elmúlt 10 évben nem ez történt, mert a deflációra hajlamos jen még gyengült is

a dollárral szemben. Meglehet az is, hogy a jelenlegi trendek még az 1970-es és az 1980-as évtizedben gyökereznek. Akkor magas volt az infláció egészen az 1980-as évek közepéig a fejlett országokban és az inflációra hajlamos valuták – a brit font és az amerikai dollár – magasabb kamatokat fizettek annak érdekében, hogy vonzzák a befektetőket. Közben azonban az infláció jelentősen csökkent, de a brit és amerikai pénzügyi befektetők továbbra is megkapták a kockázati prémiumot annak ellenére, hogy a kisebb infláció miatt már nem volt nagy a kockázat. Bár ez sem lehet az igazi ok, mert túl hosszú idő telt el azóta: valóban egy misztikus dologgal állunk szemben.

Ami bizonyos, hogy a pénzügyi spekulációnak ez a területe azonnal összeomlik, ha egy pénz-piacon megnő a bizonytalanság. Ilyen kiszámíthatatlan és gyors változásokat mutató pénzpiacon azok, akik jénben vettek fel kölcsönt annak érdekében, hogy más valutákat vásároljanak, vagy feltörekvő országok részvényeibe fektessenek, duplán rosszul járhatnak akkor, amikor a jen megerősödik, miközben a részvény-befektetések értéke csökken. Ha egy pénzpiac kiszámíthatósága jelentősen csökken és

megnő a nagy változások esélye, akkor az összes addigi profit elúszhat.

*Lapszél:* újból rólunk szól a mese. Miért nem gyengül a forint 2007 első három hónapjában, miközben jelentősen megugrik az infláció? Gyengülés helyett még erősödik is. Lehetséges, hogy a korábbi erős politikai bizonytalanság megszűnt, ezért erősödik a forint az átmenetileg 9%-ra szökő infláció ellenére. Lehetséges, hogy hat az euró-zónánál magasabb magyar termelékenység növekedés árfolyamot erősítő hatása. Az is lehetséges, hogy nálunk is megszokták a pénzpiaci befektetők a korábbi magas kamatokot, és nem hajlandók lemondani róla. Lehet továbbá az is, hogy nem érdekli a befektetőket az infláció, mert nem a magyar gazdaságban vásárolnak: számukra a kamat és az árfolyam különbség együtt adja a megtérülést, érdektelen a belső gazdaság, ezen belül a pénzromlás mértéke. Igen, talán mindez együtt: ezért erősödik a forint, miközben megugrik az infláció.

## Dán modell azték ruhában

*A Danish model in Aztec dress*  
The Economist, January 6th 2007

### A világ egyik legjobb jelzálogkölcson rendszerének exportja

Mexikóban folyamatosan nő az ingatlan tulajdonosok száma és a jelzálogkölcsonök állománya. Ez egy tudatos gazdaságpolitika eredménye volt, amely a polgárok számára olcsóbb lakáskölcsonöket adott, miközben a nyugdíjalapoknak lehetőséget adott a jelzálogkölcsonnel támogatott értékpapírokba való befektetésre. Mexikó ebben az évben egy sajátos vizsga előtt áll: hogyan működik a dán jelzálogkölcson modell? Ha a dán modell működik Mexikóban, akkor a világ más tájain is otthonra lelhet.

A dán jelzálogkölcsonök az amerikai jelzálogkölcsonökhöz hasonlóan lehetőséget adnak a hitelfelvevőnek arra, hogy a korábbi kölcsonöket korábban visszafizessék, miközben erre más fejlett országok

nem adnak lehetőséget. A rögzített kamatlábak és az előtörlesztési opció együtt segítik a jelzálogkölcson felvevőket, hogy kivédjék a kamatlábak emelkedéséből adódó kockázatokat. Ha emelkedik a kamatláb, miután megvásárolták az otthonokat, a fix kamatláb miatt védve vannak, ha csökken a kamatláb, új jelzálogkölcsonöket vehetnek fel, és az alacsonyabb kamatozású kölcsonökből kifizetik a régi, magasabb kamatozású jelzálogkölcsonöket. Az előfizetési opció persze nagyobb kockázatot jelent a hitelezőnek. A dán rendszer sok szempontból még jobb, mint az amerikai, különösen a feltörekvő országok számára. A dán jelzálogkölcsonöket kötvénykibocsátással kell finanszírozni, amely

„egyensúlyi elven” alapul: a kötvények lejáratának és a jelzálog-kölcsön lejáratának majdnem tökéletesen meg kell egyeznie. A dán rendszer lehetőséget ad a jelzáloggal biztosított értékpapírok nagy alapokba való szervezésére, ami a jelzálogkölcsönöket még likvidebbé teszi, ezért vonzóbbá a befektetők számára. A likviditás mellett a standardizált kölcsönök miatt szintén könnyebb a kötvényekben beruházóknak a jövőre vonatkozó kalkulációt elkészíteni és az előtörlesztési kockázatot is könnyebb kezelni. A dán rendszer hatékonyan elválasztja a jelzálog-kölcsönt a nyugdíjalapok és biztosítók befektetéseitől. A dán jelzálogkölcsönt nyújtó pénzügyi intézetek hatalmas versenyt folytatnak egymással, ami csökkentette a hitelezési és hitelfelvételi költségeket.

2005-en a dán jelzálogkölcsönt finanszírozó kötvények állománya 460 milliárd dollárra rúgott, ezzel Dánia a második legnagyobb európai gazdaság a jelzáloggal megerősített értékpapírok

piacán, rögtön Németország mögött. Ha a GDP-hez viszonyítjuk, akkor a dán jelzálogjogon alapuló értékpapírpiacon messze megelőzi a németet és az amerikaiat. A dán rendszer ráadásul sokkal stabilabb, mint az amerikai, a 18. századtól kezdve gyakorlatilag ugyanolyan formában működik – az 1795-ös koppenhágai nagy tűzvész után vezették be – és még egyetlen esetben sem omlott össze a jelzálogjogon alapuló kötvénypiac, eddig minden kötvényt visszafizettek.

Sokan gondolják, hogy a dán jelzálogrendszer ideális modell lehet a feltörekvő gazdaságok számára. Mexikó lesz az első ország, amely ezt kipróbálja. 2003 decemberében bocsátották ki az első jelzálogjogon alapuló értékpapírt és a George Soros Alapítvány, mint non-profit szervezet a motorja a kísérletnek. Ez a kísérlet dán módra hivatkozik a jelzálogkölcsönzés és a kötvénypiac között. Érdeemes megnézni, hogy működik-e a dán jelzálogmodell Mexikóban.

*Lapszél:* újból a dánok, újból Dánia. Dánia minden versenyképességi rangsor elején ott van, a skandináv modell és a liberális pénzügyi rendszer okos ötvözésével az egyik legjobban működő európai ország. Most fény derül az egyik titokra: az emberek nyugodtan vehetnek fel hitelt otthonteremtésre, mert egy stabil, kifinomult és valóban az érdekeiket szolgáló hitelrendszer segíti őket a saját otthon megteremtésében. A modern közgazdaság egyik törvénye, hogy az vezet a gazdasági mutatókban, aki segít az embereknek, családoknak, hogy jól érezzék magukat, megteremtsék saját otthonukat, és biztonságban érezzék magukat. Az angol gyp és a dán jelzálogrendszer egyaránt több évszázadosak.

## **Európa bizonytalan reformerei**

*Europe's tentative reformers*

The Economist, September 9th 2006

### **Ez még nem Theacher, vagy Reagen közgazdaságtana, de valami elkezdődött**

Mennyi minden tud történni egy év alatt. Tizenkét hónappal ezelőtt Európa legnagyobb országait olyan politikusok vezették, akik elveszítették hitelüket, sündisznó-állásba vonultak és még az igen alacsony európai mérce szerint is cinikusak voltak, miközben rombolták önmagukat és országu-kat. Most Olaszországban és Németországban olyan kormányok kormányoznak, amelyek valamivel többet értek el, mint amennyit vártak tőlük, miközben Franciaországban a két vezető elnökjelölt egyaránt pártja reformszellemű politikusa. Persze a német nagy-koalíció eltáncolt a komoly egészségügyi reformtól, miközben az olasz középbal kormány meghátrált a költségvetési megszo-rításoktól. A politika azonban nem csupán a politikákról szól. Arról is szól, hogy kik a barátaid és kik az ellenségeid. Ezen az alapon a német és az olasz kormányok több dicséretet érdemelnek, mint amennyit kapnak.

Németországban hosszú ideje szokásban volt, hogy a kormányok a

megállapodáson alapuló politikát és a társadalmi stabilitást követik, miközben a szociális partnereknek különleges előnyöket adnak az új törvények előkészítésében. Az is megtörtént, hogy a német kormányok speciális csoportokat kértek fel, hogy készítsék el a törvénytervezeteket. Merkel nagy-koalíciója azonban szakított ezzel a szokással, és az egészségügy, valamint az adózás reformjainál kizárta a lobbicsoportokat a döntési folyamatból.

Attól, hogy az olaszok Aspirint vásárolhatnak a bevásárlóközpon-  
tokban még nem lesz forradalom: ez még nagyon messze van a korábbi, 25 évvel ezelőtti angolszász gazdasági forradalom-tól. Amikor Reagen elnök elbocsátotta az amerikai légi-irányítókat és Theacher harcba szállt a brit bányászokkal, ez volt az igazi gazdasági forradalom. Ezek a csaták megtörték a szakszer-vezetek erejét, amelyek korábban a piaci reformok legerősebb akadályai voltak és kikövezték az utat a mélyebb

strukturális változások számára. A nagy kontinentális európai országokban nem a szakszervezetek, hanem a szakmai és üzleti lobbicsoportok jelentik ugyanazokat az akadályokat, amelyek Nagy-Britanniában és Amerikában 25 évvel ezelőtt a szakszervezetekben tömörültek. Az európai kormányok azonban csak részleges választói felhatalmazással rendelkeznek a reformokra, és sem erejük, sem hajlamuk nincs harcba bocsátkozni a lobbikkal. A német kormány nem akar harcot a szakszervezetekkel, és Olaszország sem akar küzdeni az állami szektor dolgozóival, akik a baloldalra szavaznak. Az olasz és a német példa azonban azt mutatja, hogy az európai kormányok kezdik felismerni: a szociális partnerek a változás akadályai lehetnek. Bár a mostani szerény összeütközések inkább csak rengések, mintsem földrengések, de hosszú távon segíthetnek az európai politikai tájkép átrajzolásában.

Megegyezés, vagy konfrontáció? Eddig Európában két különböző utat választottak a gazdasági reformok véghezvitelére. Írország és Hollandia az 1980-as évtizedben egy asztalhoz ültette az összes gazdasági szereplőt, és a legtöbb európai ország számára sokat

nyom a latban a szociális partnerekkel ápolt jó viszony, ezért a konszenzusos megállapodás a céljuk. Azonban mostanára világosan kiderült, hogy a konszenzusos, nemzeti megállapodásos és kerekasztalos modell csak akkor működik, ha egy ország gazdasági válságban van, de még az is szükséges hozzá, hogy az adott ország kicsi legyen. Kis helyeken mindenki ismer mindenkit és könnyebb a reformok árát egyenlően szétosztani. Ezek közül egyik feltétel sem áll a három nagy kontinentális országra.

Thatcher a második modellt alkalmazta, ahogy a korábbi szlovák kormány is. Ebben az esetben a kormány már a kezdetektől harcot kezdett a lobbicsoportokkal és a fejük felett a tágabb közérdekre hivatkozott. Még senki sem tudja, hogy működik-e ez a módszer az euro-zóna országaiban akkor, ha a szakszervezetek és a munkavállalók élesen ellenzik a reformokat. Az olasz és a német kormány azonban ezen az úton jár, és eddig többet értek el, mint bárki várta volna. Ha Franciaországban is egy reformszellemű politikus győz, akkor 2007-ben mind a három nagy európai ország elkötelezett lehet arra, hogy a reformok legerősebb ellenfeivel szembe-szálljanak.

*Lapszél:* számunkra igen tanulságos ez a cikk. A kontinentális Európa kormányai láthatóan kezdik feladni a teljes közmegegyezés és megállapodás korábbi politikáját. Ezzel nagyon lassan, szinte láthatatlanul feladják a szociális piacgazdaság európai modelljét és elmozdulnak az angolszász erősebben piaci modell felé. A mai magyar kormány sajátos reformdiktatúrája is ebbe a sorba illeszkedik. Mintha a liberális piaci elemzők csak akkor hinnének egy kormány jobbítási szándékainak, ha az erőből, megegyezés nélkül vezet be reformokat. Bár a kis európai országokban még lehetőséget látnak a reformok megállapodás alapján történő bevezetésére, de a nagyobbakban már nem: ott vagy nagykoalíció kell, mert ez ad elég erőt, vagy nyíltan vállalt küzdelem.

## Megkötözve

*Taped*

The Economist, October 7th 2007

### **Miért rossz a termelékenységnek, ha túl sok a szabályozás?**

A közgazdasági elmélet szerint az alacsony termelékenységű gazdaságok felzárkóznak a magas termelékenységű gazdaságokhoz, mert a tőke és a tudás oda megy, ahol ma alacsony a termelékenység, hiszen itt lehetnek a legnagyobbak a befektetők profitjai. Az 1990-es évek közepéig a fejlett országok valóban bizonyították ezt a közgazdasági tételt, mert az európai termelékenység közelebb került az amerikai szinthez. Most azonban, amikor a pénz és az ötletek hihetetlen sebességgel ugrálnak át az óceánon, ez már mintha nem lenne igaz: az amerikai termelékenység gyorsan nő, mert az információs technológiákba való befektetés támogatja, miközben Európával nem ez a helyzet. Annak ellenére, hogy Amerika lassul és Európa gyorsulni látszik, mégis

magyarázatot érdemel, hogy miért nem működik a közgazdasági elmélet?

Az európai munkaerő-piacok valóban túlszabályozottak, ez is lehet egy ok. Az amerikai vállalatok vezetése jobb, mint az európai vállalatoké, jobbak az amerikai vezető egyetemek és az IT cégek közötti kapcsolat is szorosabb. A második ok az lehet, hogy a termelő piacokon is erősebb az európai szabályozás: ha a szabályozás gyengíti a versenyt, az kevésbé ösztönzi a cégeket a termelékenység emelésére. Igaz, hogy a kormányok már hosszú ideje liberalizálják a piacokat a bankszektortól a földgázszállításig: néhány ország azonban gyorsabban liberalizál, mint mások. Az OECD szerint az 1990-es évtizedre az 1980-as évtizedhez képest nőtt a rés a gyorsabban és lassabban liberalizálódó szolgáltató piacok között.



Egy friss OECD elemzés szerint a szolgáltató piacok túlszabályozása okozza a termelékenységi lemaradást egy sor fejlett országban. A feldolgozóipar és általában az ipar általában kevésbé szabályozott és nyitottabb a külső versenyre, tehát a különbséget a szolgáltató szektorban kell keresni. Ráadásul a gépipar, feldolgozóipar és általában az ipar számára a telekommunikációs és energetikai szolgáltatások fontos „input” tényezők.

Az elemzés szerint ott lassúbb a termelékenység növekedése, ahol a szolgáltató szektorban a piacokat erősebben szabályozzák. Ez az összefüggés valójában azokon a területeken erős, ahol információs technológiával kapcsolatos termékeket állítanak elő, vagy sok IT terméket használnak. Úgy tűnik, ha egy gazdaságban gyenge a verseny, akkor kevesebbet fektetnek be az információs technológiába és ez az igazi oka a termelékenységi különbségeknek. Nyernek ha leépítik a korlátozásokat és még többet veszíthetnek, ha fenntartják azokat. Ha 1995 és 2003 között a legkisebb szabályozást alkalmazták volna a fejlett országokban, akkor a brit és amerikai gazdaságban 0,2 %-kal, illetve 0,5 %-kal gyorsabb lett volna a

termelékenység növekedése, és ugyanez a helyzet Finnországban és Svédországban is. Az erősebben szabályozott gazdaságokban még nagyobb lett volna a nyereség: 1%-kal magasabb lett volna a termelékenység növekedése Kanadában, Norvégia-ban, Portugáliában és Spanyolországban, 1,8%-kal Görögországban.

Valójában mi okozza a termelékenység növekedésének lassulását? Az első ok a külföldi működőtőke beruházások elijesztése. A közgazdászok megegyeznek abban, hogy az FDI segíti a termelékenység növekedést, főként azon keresztül, hogy a külföldi szereplők által támasztott verseny, különösen a szolgáltató szektorban, hat a helyi szereplőkre. Az OECD elemzés szerint a termelő piacok túlszabályozása közvetlenül hat a külföldi működőtőke bevonásra. A másik fontos ok az információs technológiákba való befektetés. 1985 és 2003 között az egyes országok közötti termelékenységi szint különbség 12 %-a az információs technológiákba való befektetés különbségein alapult.

Minden, ami növekszik, egyfelé tart. Miért számít annyit az információs technológiákba történő befektetés? Az 1990-es évek közepétől világosan látszik, hogy vesztettek azok

az országok, amelyek korlátozták az információs technológiák elterjedését. Az IT termékek nagyon sok iparágban növelik a termelékenységet, ezért az

egész gazdaságot befolyásolják: ha itt valaki korlátoz, azt nem csupán egy területen lehet érezni, hanem az egész gazdaságban.

*Lapszél:* ez mind igaz lehet, de valamiről nem szól a cikk. Az információs technológiák elterjedése, a széles sávú internet használata, általában az új digitális világba történő belépés nem csupán a korlátok és felesleges szabályok leépítésén múlik, hanem a kormányzat támogatási politikáján is. Mindenhol, ahol gyors a digitális világ térhódítása, a kormányok segítik a háztartásokat és a vállalkozásokat abban, hogy gyorsan álljanak át az információs technológiák használatára. Az e-kormányzás, e-adózás, a széles sávú internet bevezetés támogatása, adókedvezmények, és sok más eszköz segíti a társadalom és üzleti élet szereplőit az átállásban. Magyarországon a szabályozás és a verseny területén lényegesen jobban állunk, mint a kormányzati támogatásban: az állam csak eszközei felét használja a korlátok leépítésére, de másik felét az erősítésre, építésre már nem.

## MŰHELY

### Búcsú a bluestól

*Goodbye to the blues*

The Economist, Mar 1st 2007

Az Egyesült Államok déli területei (a régi Konföderáció 11 állama), melyek egykor erőszaktól, rasszizmustól és szegénységtől voltak telítettek, ma nyugalmat és prosperitást árasztanak.

Hetven esztendeje egy déli polgár átlagos jövedelme évi 314 dollár volt (mai mértékkel számolva 4400 dollár), azaz olyan anyagi színvonalon éltek, mint ma az afrikai Botswana lakói és fele annyit kerestek, mint egy átlag amerikai. Az 1930-as években az itt élő emberek fele mezőgaz-daságból élt, közülük is 50% nem rendelkezett saját földterülettel. Nem véletlen, hogy a század első felében tömegek vándoroltak az északabbra eső államokba jobb megélhetést keresve maguknak. Ám az 1960-as évektől több fehér érkezett Délre, mint amennyi távozott, majd az 1970-es évektől ugyanez a tendencia a feketék esetében is megvalósult. A régió gazdasága azóta töretlenül fejlődik.

Mi a tanulság? Az erőszak-mentesség működő gazdasági

indikátort jelent, szűkebb és tágabb értelemben egyaránt. Utóbbival kezdve: a szabad munkaerő és szabad kereskedelem nagyobb hasznot hoz, mint a mesterségesen korlátozott. Az a politikai rendszer pedig, amely hangot biztosít mindenkinek, és nem tartja hallgatásban a többséget, sokkal stabilabb is. A déli államok amerikai GDP-ben való részesedése az 1960-as 22%-ról mára 31%-ra emelkedett. Az egészségbiztosítással rendelkezők aránya folyamatosan nő a régióban, miközben a tradicionálisan magas bűnözési mutatók csökkennek. A nagyobb prosperitás több választási lehetőséget jelent az egyén számára, például olyan – gazdaságilag sem mellékes – területeken, mint a közoktatás. Ma már nem az a kérdés, „eljön-e még valaha a Dél ideje”, sokkal inkább az, „lekörözi-e Dél az északi államokat?”.

*Lapszél:* valóban, az 1861-65-ös amerikai polgárháborút újrajátszva ma Dél áll nyerésre. Ebben azonban sok más tényező is szerepet játszik, mint amelyeket a cikk említ. A szabadidő, a jó klíma, a hosszabb öregkor Délre hajtja és vonzza az idős

amerikaiakat: viszik magukkal a pénzüket, ami jót tesz az üzletnek. Az amerikai kormány döntése szerint Délen épült meg az új hadiipar már az 1950-es évektől kezdve: egy stratégiai ágazat délre költözése az Amerikai Birodalom idején szintén igen jót tesz az üzletnek. Nagyot ugrottak a déli egyetemek: Austin, Dallas és a többi déli egyetem többet ugrott előre, mint az életszínvonal.

A bevándorlók is zömében délre és nyugatra érkeztek: a kubaiak és a többiek keresletet és kínálatot jelentenek, tehát bővülő piacot. Ma Dél és Nyugat nyeresre áll, ezzel azonban egész Amerika nyer.

## Az igazi üzlet

*It's the business*

The Economist, Mar 1st 2007

Az Egyesült Államokban időről időre rangsorba állítják a gazdaságilag legjobban teljesítő nagyvárosokat munkahelyteremtés, bérnövekedés, cégalapítások száma és sok más hasonló mutató alapján. A legújabb lista első 10 helyezettjéből 6 Floridában található, és a legjobb 30-ból 18 a déli államokban. A hosszú ideig csak elviselhetetlenül meleg, elmaradott mezőgazdasági vidékeiről ismert Dél a 20. század második felében fejlődésnek indult, és napjainkban ennek eredménye egyre szembe-tűnőbb.

Egyes szakértők négy alapvető okra vezetnek vissza a déli potenciált. Elsőként a napfény pozitív hatására. Másodsorban a hadiiparra, melynek állami megrendelésekkel elhalmozott fejlesztői munkahelyet és adót teremtő beruházások sokaságát hozták létre a régióban. Harmadszor, a sokáig elmaradott Délen hiányoztak az erős szakszervezetek, a túlbujánzó

bürokrácia, a szigorú szabályozás. Végül negyedszer, az északi államok viszonylatában nagyobb üzleti megtérülésre.

A fejlődés első szakaszát a Délre települő északi vállalatok által foglalkoztatott olcsó munkaerő jellemezte leginkább. Ez az 1970-es évekre már elvesztette jelentőségét, ahogyan a déli bérszínvonal egyre inkább megközelítette az amerikai átlagot – ma pedig a kínai és indiai munkaerő-piaci lehetőségek egyenesen irrelevánssá teszik a munkabérdilemmát. Ugyanakkor ez a fejlődés megalapozta a lakosság nagyobb jólétét: a régió gazdasága csupán a legutóbbi években, 1997 óta 31%-os fejlődést produkált, és 1990 óta egyharmadával nőtt a munkahelyek száma, miközben az Egyesült Államok teljes területén a növekedés "csupán" 25%-os volt.

A déli siker egyik titka, hogy az itt élők építettek tradícióikra. Vendégszeretetük itt startoló szállodaláncok (mint a Holiday Inn) sikerét alapozta meg. Az élelmiszeripar pedig globális márkákat adott a világnak, mint a KFC gyorsétterem, vagy a Wal-Mart áruházlánc. A déli államok növekvő prosperitása az oktatás és az általános képességek javulását is magával hozta, így a régió ma már egyre több magas hozzáadott értékű munkahelyet is befogad, például

magas kategóriájú autó-gyártás, a megújuló energia-források fejlesztése, vagy a biotechnológia területén. Az elmúlt fél évszázad pozitív tapasztalataiból a helyi politikai vezetőknek csupán le kell vonniuk a megfelelő tanulságokat, és a leginkább előremutató indikátorokra helyezni a hangsúlyt. Nem véletlenül sulykolja Georgia állam kormányzója szüntelenül: „oktatás, oktatás, oktatás!”.

*Lapszél:* az amerikai Dél sikere valójában egy bajor siker. Stoiber bajor miniszterelnök kedvenc mondása szerint: dolgozzunk laptopon és a hagyományos bajor rövid nadrágban a konyhában. Az amerikai Dél családi hagyományai, konzervatív értékei, hagyományos ízei meghódították Amerikát és a világot. Minél modernebb valami, tehát annál jobban számítanak a hagyományok: ez fontos tanulság lehet Közép-Európa, benne Magyarország számára is.