

GLOBALIS
trendfigyelő

2007. június

**Készült a Magyar Gazdaságfejlesztési Intézetben
mgfi**

Matolcsy György

Szerkesztés, Közgazdaság, „Lapszél”

Böszörményi-Nagy Gergely

Globális trendek, EU-trendek, Műhely

Harci Marianna

Végszerkesztés

TARTALOM

GLOBÁLIS TRENDEK	2
Elveszve a mítoszok között.....	2
Az íróasztaltól a billentyűzetig	4
Kukoricaőrület.....	5
Új diplomakövetelmények	6
Élet a Jukosz után	9
Felmelegedés Afrikában	10
A bőség politikája	11
Házassági szakadék Amerikában	12
Vásárolni, vásárolni, vásárolni.....	15
Rutinellenőrzés	16
Új típusú rendőrség.....	17
Luxusjavak új piaca Indiában	18
Luxusjavak nehézségei Kínában	19
EU-TRENDEK	21
Táncra bírt óriások	21
A hipochondriáról	22
Harc a saját várért	23
KÖZGAZDASÁG	24
IT: Használd, vagy veszítesz!.....	24
Az indiai halász és a mobiltelefon	28
Vendégek vagy kapudöntőgetők?	29
Akit a bika felöklel.....	31
MŰHELY.....	35
Valószínűtlen izzás	35
A könnyű lég kereskedelme.....	36

GLOBALIS TRENDFIGYELŐ

Motto: *Gondolkodjunk magyar fejjel globálisan, és cselekedjünk magyar szívvvel itthon és a nagyvilágban!*

Új szellemi vállalkozást bocsátunk közre: a globális gazdasági folyamatok trendelemzését.

Miért? Két jó okunk is van rá.

Először is: egyszerűn szükségünk van arra, nekünk magyaroknak, hogy kiigazodjunk a világban. Nyitottnak hisszük a magyar világot, de valójában zártabb, mint gondoljuk. Tetemes és lényeges tudás, adat, tény és információ marad ki a magyar cégek, kormányok, vállalkozók és munkavállalók gondolkodásából. Azt hisszük, hogy közhely, már nem is igaz: de igen, a tudás még inkább, sőt egyre inkább hatalom. A tudás erő, a tudás erőssé tesz, tapasztalttá, felkészít arra, hogy a globális, európai és magyar kérdésekre jó válaszokat adjunk.

De mi a másik ok?

Ez is egyszerű. A globális gazdaság megoldotta, hogy szervezeten kapjon friss és fontos tudást. Kitűnő gazdasági lapokat szerkesztenek, amelyek gyűjtik, elemzik és publikálják a globális gazdaság működését leíró tényeket: a globális tudást. Ezek közül is kiemelkedik a brit „The Economist”, amely a globális gazdaság valószínűleg legjobb és legnagyobb befolyással rendelkező üzleti lapja. A másik ok tehát egyszerűen az, hogy van olyan okos és bő forrás, amelyből mi magyarok meríthetünk.

Miért fűzünk a lap elemzéseire sajátosan magyar nézőpontból „Lapszél” megjegyzéseket? Mert van sajátosan magyar nézőpont, ahogy volt, kellene lenni, és lesz is újból magyar gazdasági modell. Kevésbé vitatni, sokszor inkább magyar szempontból megérteni – ez a „Lapszél” feladata.

A közölt hírek és elemzések döntően a The Economist című lapban jelentek meg, a statisztikai adatbázis a globális elemző műhelyek tanulmányaira, számításaira és felméréseire alapozódnak.

Tisztelt Olvasó,

Jó olvasást és gondolkodást!

GLOBÁLIS TRENDEK

Elveszve a mítoszok között

Lost in translation – China and US trade
The Economist, May 17th 2007

Az Egyesült Államok vezető politikusai huzamosabb ideje a jüan felértékelésére próbálják rávenni Kínát. Ám a kérdés valójában az: jól járna-e ezzel a lépéssel Amerika, vagy sokkal inkább az ázsiai óriás malmára hajtaná a vizet? A politikai vezetők állítása szerint az alaphelyzet a következő: mesterségesen alacsony tartott valuta árfolyamával Peking álláshelyeket lehetetlenít el amerikai partnerénél, és megfékezhetetlen - 2006-ban már 233 milliárd dollárra rúgó - külkereskedelmi deficit felhalmozásába kergeti Washington, amely erre válaszul egyre erőteljesebb protekcionista - védővámokkal ill. a hazai konkurencia megtámogatásával bástyázott - politikát alakít ki Kínával szemben.

De mi rejtőzik a gazdaság-politikai mítoszok mögött? A szakértők többsége ma már egyetért abban, hogy az Egyesült Államok oktanul próbálja rávenni Kínát az árfolyam felszabadítására: ezzel az amerikai deficit nem csökkenne, a rugalmasabb

valuta-környezetben ugyanakkor a növekedési tempó biztonságosabbá válna - Kína számára. A jüan 2005 júliusa óta mindössze 8%-ot erősödött a dollárhoz képest úgy, hogy az amerikai valuta maga is gyengén teljesít. A valós érték-arányhoz a jüan árfolyamának legalább 20%-os emelésére lenne szükség, állítják amerikai szakértők. Az optimális átértékelési mértékben ugyanakkor nincs egyetértés: 15%-tól egészen 40%-ig különféle javaslatokkal él a tengerentúli közgazdász elit.

A mítoszokkal ellentétben az Amerikának Kínával szemben felhalmozott kereskedelmi deficitje korántsem indokolható jelen-ség. Csupán egy példa: az USA ma számos olyan terméket is importál Kínából, amelyet a korábbi években még más országokból – Japánból, Tajvanról vagy Dél-Koreából – szerzett be. Ha e termékeket nem számítjuk bele a jelenlegi hiányösszegbe, az mindjárt a felére csökken. Az sem teljesen világos, hogyan tesz tönkre a kínai import

amerikai álláshelyeket, miközben az Egyesült Államok munka-nélküliségi rátája - 4,5% - évtizedek óta a legalacsonyabb. Egyes szektorokban természetesen lehet-nek vesztesek, de ez a nemzetközi kereskedelem minden egyéb kapcsolatszerében előfordul. Az átlag amerikai polgárt a Kínával folytatott kereskedelem az olcsó fogyasztói árakon keresztül sokkal inkább segíti, mintsem nyomorba dönti.

A másik mítosz szerint a külkereskedelmi deficit Kína valutájának átértékelésével lenne csökkenthető, azonban ez sem felel meg a tényeknek: a valóságban az amerikai fogyasztók költenek túl sokat, és takarítanak meg túlságosan keveset. Tehát, ha csak a felértékelt jüan nem veszi rá az amerikaiakat a szorgalmasabb megtakarításokra - és miért tenne ilyet -, akkor a külkereskedelmi deficiten a kínai árfolyam-politika változása mit sem segít majd. Az Egyesült Államok a kétoldalú kereskedelemben létrejött hiány csökkentésével amúgy is újabb gondokkal szembesülne: az amerikai és

a kínai termelés között olyan szűk az átfedés, hogy az USA képtelen lenne saját termékekkel pótolni az ázsiai behozatal csökkenését.

A kínai jüan árfolyamának szabadjára engedése ugyanakkor, a kamatlábak emelésén keresztül vitathatatlanul hozzájárulhat Peking túlforrósodó piacainak lehűtéséhez. A valutaérték növekedése ráadásul az ország növekedési szerkezetén belül a beruházások és az export ill. a belső fogyasztás közötti egyensúly irányában hatna, természetesen az utóbbi javára. A lakossági fogyasztás gyorsuló bővülése tovább növelné a kormányzat mozgásterét: a már most is évi 50%-kal növelt oktatási és egészségügyi költségvetés tovább emelkedhetne. Összességében tehát Kína gazdasági stabilitása nőne. Tény, hogy ez is amerikai érdek, ám Washington sohasem fogja meggyőzni Pekinget a jüan felértékeléséről addig, amíg ebben az összefüggésben kizárólag saját érdekeit hangoztatja. Kínát arra kell rávezetni, hogy a valuta felszabadítása számára jelenthetné a legkomolyabb előrelépést.

Lapszél: hogyan is hatna a jüan felértékelése a kínai valuta-tartalékok értékére? Ma már meghaladja az 1000 milliárd dollárt Kína valutatartaléka, ahol a dollár helyét még nem fenyegeti az euró. Egy 25%-os felértékelés ebből azonnal „megenne” 250 milliárd dollárt, ez is a felértékelés ellen szól a kínai gazdaságpolitika döntési központjaiban. A cikk további érvei is meggyőzőek: az USA számára valóban a jüan árfolyama érdekes, tehát nem külső tényező, hanem a belső fogyasztási trendek a

lényegesek. Ezt az amerikai kamatok, az ingatlanpiac helyzete, a munkaerőpiac és általában az amerikai gazdaság belső konjunktúrája határozza meg, nem a kínai valuta árfolyama.

Az íróasztaltól a billentyűzetig

From clipboards to keyboards
The Economist, May 17th 2007

Az egészségügyi ellátórendszerrel a fejlett országokban is számos probléma akad: az Egyesült Államokban egyebek mellett az, hogy eddig képtelen volt megfelelő mértékben alkalmazni az információs technológia nyújtotta lehetőségeket. Amerikában máig az egészségügyi intézményeknek csu-pán töredéke állt át az elektronikus adattárolásra (electronic medical records, EMR) a papíralapú archi-válás helyett. Ez befolyásolhatja egy beteg diagnózisának felállít-ását, megfelelő ellátásának gyorsaságát is, ahogy az legutóbb a Katrina hurrikán sok ezernyi sérültjének káosz-ellátásakor is látszott.

Az Egyesült Államokban meglepően keveset költenek az egészségügy informatikai fejlesztésére. Míg az amerikai pénzügyi szektor évente közel 200 milliárd dollárt költ hi-tech háttérének korszerűsítésére, az egészségügy-ben a ráfordítások ennek tizedét is alig érik el. A szakértők ugyan-akkor egyre növekvő igényeket,

és ezzel összefüggésben nagyobb ráfordítási kényszert jósolnak a következő esztendőkre. A Gartner tanácsadó cég szerint az egészségügynek 2010-ig évi 4,7%-os növekedést kell produkálnia az informatikai beruházásai terén. A General Electric (GE) egészségügy-technológiai részlegének vezetője, Joseph Hogan szerint az ellátás világszintű problémáiból a technikai innováció jelenthet hosszú távú kiutat. A német Siemens óriás-vállalat szerint az orvosi ismeretek olyan ütemben bővülnek, hogy a műszaki, informatikai háttér gyorsan elavulhat – a feladat az, hogy a technológia lépést tartson a szakmai tudással.

Ugyanakkor az egészségügy különböző szintű szereplőinek eltérő mértékben hozhat hasznot a munkával kapcsolatos információk elektronizálása. Míg a tömegeket ellátó nagy intézmények dolgát megkönnyíti, a kisebb kórházak és rendelők azonban komoly anyagi befektetésért egy saját kereteik között tökéletesen

nélkülözhető technológiához jutnának hozzá. Az amerikai egészségügyi rendszer egységes informatikai háttere így megvalósíthatatlannak tűnik, és ezt sokan nem is bánják: az orvosok jelentős része örülne, ha az egyes betegekkel kapcsolatos adatok továbbra sem válnának hozzáférhetővé egy teljes ellátó-rendszerre kiterjedő hálózatban. A washingtoni kormányzat mégis az EMR bevezetésére ösztökéli az intézményeket: közigazgatási felmérések szerint azokban a biztosítási rendszerekben - például a háborús veteránok biztosításánál -, ahol már bevezették az elektronikus adattárolási

rendszert, a betegek ellátása pontosab-bá vált, és kevesebb ellátási hiba tapasztalható, a hatékonyság javult és a költségek csökkentek. George W. Bush elnök 2015-re általánossá szeretné tenni az EMR-t, így kiegészítő fizetést ajánl azoknak az orvosoknak, akik áttérnek az elektronikus adattárolásra. A piac-ban a legnagyobb informatikai cégek is lehetőségeket látnak, így a Microsoft, a Dell és az IBM is gőzerővel dolgozik egészségügyi adminisztrációs rendszereinek fejlesztésén és tökéletesítésén.

Lapszél: az amerikai gazdaság keresi azokat a területeket, ahol az új elektronikai hullám elindulhat. Az 1990-es évtized amerikai gazdasági hullámát az elektronikai és kommunikációs fellendülés táplálta, az alacsonyabb termelékenységű növekedésnek jól jönne most egy kis segítség. Az egészségügy lehetne ilyen terület, csak éppen ellenérdekeltek az ott működő cégek és személyek. A GDP 15%-át felhasználó amerikai egészségügy nem segít, mert nem kívánja megosztani az információt mással. Az állam pedig legfeljebb kérhet, de nem diktálhat.

Kukoricaőrület

Iowa's ethanol economy
The Economist, May 10th 2007

Az Egyesült Államok Iowához hasonló tagállamaiban, ahol a kukoricatermesztésnek nagy hagyományai és lehetőségei vannak, az etanol alapú bio-üzemanyag körüli felhajtás átalakítja a mindennapi életet. A történet érdekessége, hogy ebben az új iparágban a helyi gazdálkodók és más kisemberek nem a nagy

üzemanyaggyártó cégek beszállítóiként jelennek meg, hanem önálló vállalkozás-fejlesztőként. Legutóbb közel 900 helyi lakos összefogásaként hoztak létre új kukoricatermelő- és feldolgozó központot Nevada állam közepén, egy 6700 fős település szomszéd-ságában.

Az etanolról ma már tudjuk, hogy se nem olcsó, se nem zöld alapanyag: ipari előállításához rengeteg hagyományos - így környezetszennyező - energia szükséges. Az etanol-termelést Amerikában mégis kiemelt helyen támogatja mind a központi, mind az állami kormányzat, miközben csillagászati védővámokkal és az olajtársaságokra rótt, etanol-felhasználási kötelezettségekkel biztosítja a kiszámítható piacot a termelők számára. Az etanollal akár 85%/15%-os arányban vegyített hagyományos üzemanyag egyre elterjedtebb, és az olajárak emelkedése óta a leginkább kukorica alapú etanol-termelési kapacitás országszerte drámai ütemben növekszik. Egyes tagállamokban, mint az e téren úttörőnek számító Kaliforniában ma már minden üzemanyaggyártó számára

kötelező az etanol használata: e nélkül nem is állíthatják elő termékeiket, és nem is tudnának megfelelni a kormányzó által megállapított környezetvédelmi standardoknak.

A legnagyobb kukoricatermelő államok – mint Illionis, Iowa, Minnesota, vagy Nebraska – már az olajár-robbanás előtt kialakították etanol-termelő infrastruktúrájukat, míg a többi tagállam most igyekszik követni őket. Nincs könnyű dolguk: Iowa 28 termelőközpont-jában ma már évi 1,9 milliárd hordó etanolt termel – ez a teljes amerikai mennyiség közel egyharmada. A mai tendenciák szerint termelők rendkívül jól járnak a bioüzemanyaggal: azon túl, hogy az iparág felfutóban van, az etanol szállítása is jóval olcsóbb, mint a hagyományos kukoricatermékeké.

Lapszél: újból egy őszinte cikk. Az etanolról ma már tudjuk, hogy se nem olcsó, se nem zöld energiaforrás, legfeljebb jó üzlet. Magyarországnak mégis fontosak az alternatív energiaforrások, mert kritikus mértékű az import energiától, ezen belül a földgáztól való függés. A legjobb megoldás azonban a legegyszerűbb, sőt még a legolcsóbb is: energia megtakarítás, megtakarítás és megtakarítás.

Új diplomakövetelmények

New graduation skills
The Economist, May 10th 2007

Az etika-alapú készségek oktatásának elterjedésével újra népszerűségük reneszánszát élik az

üzleti iskolák az Egyesült Államokban. Az elmúlt években a legjelentősebb MBA-képzést nyújtó oktatási

központok radikálisan átalakították tantervüket, hogy az üzleti világ trendjeit és gyakorlatát minden korábbinál gyorsabban alkalmazhassák a tantervben is. „Mai reagálóképességünkre már a Toyota is büszke lehetne” – fogalmazza meg beszédesen a fejlődést a Yale School of Management dékánja. Náluk a hagyományos tárgyak – mint a marketing, a stratégiai tervezés, számlázás, stb. – mellett ma már külön szemináriumok keretében ismerkednek a diákok az ügyfél, az alkalmazott, a befektető, a versenytárs, az üzlet és társadalom, valamint az innováció fogalmának mibenlétével, értelmezéseivel. Hasonló úton jár a Stanford és a Harvard Egyetem is.

Az üzleti képzés rendszerére ráfér a megújulás. Az elmúlt öt év nagyvállalati botrányai - pl. az Enron-, vagy a WorldCom-ügy - kapcsán számos jogos és jogtalan bírálattal érte a legnagyobb presztízsű akadémiákat, amiért oktatásukban nem szentelnek elég figyelmet az üzleti etika elsajátítására. Az MBA-nak, mint képzési szintnek, és az intézményeknek maguknak is megkopott a hírneve, a jelentkezések száma pedig Amerikaszerte visszaesett – a diákok „a lábukkal szavaztak”. A szaksajtó -

többek között az egyetemek saját folyóiratai is - az üzleti iskolák általános válságáról és kérdéses jövőjéről cikkezett. Az MBA-diplomások elhelyezkedésének gyorsasága hónapokban mérhetően meghosszabbodott a munkaerőpiacon, a nekik kínált jövedelem pedig stagnálni kezdett.

Napjainkban – az intézmények oktatási szisztémájának átalakulásával - a tendencia ismét javuló irányt mutat, lassan megint előnynek számít MBA-képesítést szerezni, és nem csupán az Egyesült Államokban, de a világ más országaiban is. A diákok is öntudatosabbak lettek, elvárásaik egyre konkrétabbak arról, mit is szeretnének tanulni. Ebben pedig jelentős szerepet kapnak az etikai alapú gyakorlatok, például az olyan tantárgyak, mint a Harvard „vezetés és felelősség” kurzusa. A legtöbb egyetem a vezetés téma-köre alá csoportosítja az etikai tárgyakat, de számos oktató már külön blokkba is szervezi őket. Ma még az amerikai felsőoktatásban tanuló diákoknak mindössze fele (54%) érzi úgy, hogy egyetemi éve alatt etikai készségeket is el tudott sajátítani, a cél tehát ennek az aránynak a növelése lehet.

Lapszél: ha az amerikai diákok 54%-a érzi csak úgy, hogy etikai ismereteket is kapott, akkor mennyi lehet ez az arány nálunk? A modern közgazdaság egyik legnagyobb adóssága az erkölcs, morális értékek és az ezekre épülő üzleti etika elhanyagolása. Az erkölcs - alapvető emberi értékek és alapelvek - a rejtett forrása, vagy korlátja egy gazdaság sikerének, elég, ha a puritán amerikai telepésekre gondolnunk, de ez ma alig van jelen a közgazdasági gondolkodásban. Az adórendszert elsősorban nem azért támadják például Magyarországon, mert erkölcstelen, hanem azért, mert gátja a növekedésnek, foglalkoztatásnak, tehát hatékonysági alapon. Ez természetesen igaz, de a döntő hiba abban van, hogy a magyar adórendszer minden ízében és porcikájában erkölcstelen. Ma az erkölcs, például az állam üzleti etikája, tehát az adórendszer nem része a közgazdasági vitáknak, ez a rejtett forrása mai kudarcainknak.

Élet a Jukosz után

After Yukos

The Economist, May 10th 2007

Az elhíresült Jukosz olajtársaságból mára szinte semmi sem maradt: infrastruktúráját, kútjait, töltőállomásait és irodaházainak többségét a vállalat körüli, a Nyugat szerint koncepciós, mint inkább korrupciós botrányok nyomán mind értékesítették. A Jukosz-vagyon többségére az állami tulajdonban lévő Rosznyeft tette rá a kezét, mely ezzel ma Oroszország legnagyobb olajtársasága. A következő hónapokban a Jukosz nevet is törlik a moszkvai cégbíróságon, így minden idők első orosz magántulajdonú olajtársasága hivatalosan is megszűnik létezni. A történetnek azonban koránt sincs vége, mert a Jukosz-ügy következményei messzebbre nyúlhatnak, mint bár-mikor gondoltuk volna.

A Jukosz bevégeztetése után az állam egyeduralgódóvá vált az orosz energiapiacra, és ebből fakadó bevételeit is csaknem 50%-kal növelte. Az irányított szovjet gazdaságból az 1990-es években vadkapitalizmusba hajló Oroszország ismét visszatérni látszik az autoriter, ám immár vállalati eszközöket alkalmazó hatalom útjára.

A Jukosz egykori első emberét, Mikhail Hodorkovszkijt rács mögé juttató ügy valódi indítékairól ma sem tudunk sokat, ám akár magánvezetéképítéséről, akár a Jukosz Exxon Mobilnak történő eladásáról, akár politikai ambíciókról volt szó, a bíróság útján történő ellehetlenítés mindenképpen az állam-hatalom új típusú kiterjesztését jelzi. Nem véletlenül fogalmaz a Goldman Sachs hitelminősítő moszkvai rezidense úgy, „ha a Jukosz-ügy nem lett volna, ki kellene találni”.

A vadkapitalizmus időszakában egyes fiatal oligarchák olyan mértékű hatalomra tettek szert, mely a putyini Oroszország ambícióinak elérését megnehezítette. Előbb gazdasági értelemben támasztott versenyt, majd ugyanerre politikai szinten is képessé vált. Az oligarchák e klubját Putyin kétség kívül ellehetlenítette, ám nem vitatható, hogy közben egy másik körülhatárolt érdekcsoport, az egykori KGB-s elit kezébe juttatta a gazdasági potenciálok fölötti bábáskodás jogát. A Jukosz-érdekeltségeket az állam legálisan, ám mesterségesen alulértékelve szerezte meg, Putyin hadműveletei végig törvényesek

maradtak, "csupán" a demokratikus intézmények hitelén esett csorba. Amíg az olajárak magasak, a hatékonyság sem érdekes: bár a magáncégek az államnál az

energiaszektorban is nagyobb profitot realizáltak, a nemzetközi piac jelenlegi viszonyai között Oroszország még ezt is megengedheti magának.

Lapszél: Putyin és a régi/új orosz elit csak azt vette vissza a piactól, ami a társadalomé. Az orosz vadkapitalizmus sokat ártott Oroszországnak, de a Nyugatnak is.

Felmelegedés Afrikában

Drying up and flooding out
The Economist, May 10th 2007

Amikor a fekete kontinens problémáiról van szó, a fejlett országok hajlamosak elfeledkezni a globális felmelegedésről. Az afrikai politikusok azonban nem tehetik meg ugyanezt. Már is számos interpretáció látott napvilágot: Museveni ugandai elnök szerint például a klímaváltozás egyenesen a gazdag államok által a szegények ellen elkövetett agresszió. Tételének alapjául az szolgál, hogy míg a légszennyezést kibocsátó ipari kapacitások túlnyomó többségét a fejlett országok üzemeltetik, az árat a periféria fizeti majd meg. A megállapítás hitelétől függetlenül tény, hogy az ENSZ szakosított szervezete (IPCC) szerint a globális felmelegedés az afrikai kontinenst érintheti a legnagyobb mértékben. Eszerint 2030-ig 2,5 Celsius fokkal emelkedik majd a földrész átlaghőmérséklete, a

jelenleginél is szárazabbá téve sivatagait Északon és Délen, visszaszorítva őserdőit Közép-Afrikában, csökkentve az élelmiszer termelésére alkalmas, művelhető földterületeit. Több országban teljes egészében összeomolhat a mezőgazdaság, miközben Afrika-szerte nőhet a halálozási arány. Már is kulcs-jelentőségű a vízkérdés: a kontinens egyes részein a szárazság eltüntetheti a felszíni vizet, ezzel pedig a hőséget és a csapadék-hiányt ellensúlyozó zöldterületeket is. A Szahara alatti területeken már most több százmillió ember él mindennapi vízellátás nélkül, de a melegedés a biodiverzitásra is negatív hatással lehet.

Akad ugyanakkor két szempont, melyek árnyalhatják az első ránézésre pokolinak tetsző képet. Először is Afrika egyes területei várhatóan

profitálnak majd a globális felmelegedésből. Kelet-Afrika fennsíkjain például, valószínűleg növekszik majd az éves csapadékmennyiség. Másod-szor nem feledkezhetünk meg róla, hogy az Afrikára váró éghajlat-változással szemben akár hatékony válaszok is megfogalmazhatók – igaz, ehhez a kontinens vezetőinek új politikai irányvonalra lenne szükségük. Az Ugandához, vagy Kenyához hasonló országokban olyan hosszú távú gazdasági és ipari stratégiára lenne

szükség, amely épít az erdőtelepítésben, termálenergiában, takarékos víz-gazdálkodásban rejlő lehetőségek-re, és kevésbé a hagyományos, szénalapú kapacitások bővítésére. A fejlett országoknak mostantól nem kizárólag utak, iskolák, vagy kórházak építését, de fenntartható gazdasági megoldások kiépítését is támogatnia kellene Afrikában, hogy a kontinens ipari növekedése a világ többi része számára ne veszélyt, hanem inkább lehetőséget jelentsen.

Lapszél: ami Afrikában szükséges, gyakorlatilag mindenhol máshol is szükséges, csak Afrikában lesz a legerősebb kényszer, és valószínűleg a legkevesebb esély ezekre a megoldásokra. Az erdőtelepítés, a termálvízben rejlő energia és az energia megtakarítás fontos magyar gazdaságpolitikai program: lehetne, de ma nem az.

A bőség politikája

The politics of plenty

The Economist, May 24th 2007

A hidegháborús időszak jelleg-zetes kulturális vitája volt, amikor Nixon egy moszkvai látogatása során arról próbálta meggyőzni - persze sikertelenül - Hruscsovot, hogy jó, ha az emberek több mosógépmárka közül választhatnak, ha másért nem, akkor azért, mert szeretik a bőséget jelentő választási lehetőségeket. A lényeg ma sem változott: az utazó sehol sem talál egy hétköznapi munkásember körül olyan életkörülményeket, mint az

Egyesült Államokban: dupla autógarázst, nagyképernyős televíziót, játékok tömkelegét a gyermekszobában és teret, teret, teret. A bőség az, amely az 1960-as évek óta meghatározó mértékben irányítja Amerika politikai és kulturális tudatának alakulását.

Az Egyesült Államokban már az ipari forradalmat is protestáns etika, a munka és az önálló boldogulás tisztelete vezérelte, ám ekkor még a

takarékosság is jelentős kulturális szerepet játszott. A technológia és kapitalizmus fejlődésével azonban utóbbi egyre inkább veszített jelentőségéből, és az 1960-as évekre felnőtt az első olyan aranygeneráció, amely jólétében már nem ismerte a 'hiány' fogalmát. Paradox módon ugyanennek az időszaknak az ellenkultúrája is a bőségről szólt: az alternatív életmódokat kereső baloldali fiatalság is az emberi jogi, zenei, szexuális és egyéb területeken jelentkező választási lehetőséget használta ki céljainak eléréséhez. Ugyanakkor épp a baloldali ellenkultúra terjeszkedése világított rá a bőség határtalanságának árnyoldalaira is, ahogyan hagyományos intézmények, mint a házasság erodálódását hozta magával, és úgy élt a kapitalizmus gyümölcseivel, hogy közben élénken kárhoztatta a rendszert. Az amerikai populáris kultúra végletei kivétel nélkül a bőségben találták meg saját

kibontakozásukat, akár dicsőítették, akár tagadták azt.

Ma jobb- és baloldal között látványos kulturális háború dúl Amerikában politikai, vallási és tudományos kérdésekben egyaránt, miközben kialakult egy új - inkább hallgatagnak tetsző - többség, amely ismét a választási lehetőségek tiszteletére épül. A többség - amely már egyáltalán nem vitatja a kapitalizmus alapértékeit és előnyeit - úgy tartja jónak, ha a polgár megválaszthatja saját életformáját feltéve, ha közben felvállalja a mindenkire érvényes közösségi felelősséget. Ez a típusú „konszenzusos” közéleti felfogás az 1960-as évek szélsőségeinek csillapodása óta folyamatosan egyre népszerűbbé válik, és napjainkra akár egy harmadik politikai erő felemelkedését is lehetővé teszi az Egyesült Államokban.

Lapszél: az életmód megválasztásának tisztelete a legfontosabb, bár rejtett forrása a politikai győzelemnek, vagy kudarcnak a modern demokráciákban. Magyarországon eleve a társadalom többsége azt kívánja a politikától, az államtól és a pártoktól, hogy hagyja békén. Az életmód tisztelete nem jelent értékmentességet, de annak a realitásnak az elfogadását igen, hogy a 21. században mindenből egyre több lesz, így egyre változatosabbak a lehetőségek, eszközök, így az ezekkel élő életmódok is.

Házassági szakadék Amerikában

Marriage in America
The Economist, May 24th 2007

A társadalom módosabb rétegeiben csökken, a szegényebb közegben nő a válások száma az Egyesült Államokban. A házasságok gyakorisága és minősége, ill. a gyermekvállalási kedvben mutatkozó szakadék a jelek szerint szorosan összefügg a fiatalok tanulmányai során kialakult szocializációjával. Az elit egyetemeken tanuló diákok biztosabb házasságokat kötnek, nagyobb valószínűséggel és hamarabb vállalnak gyermeket, míg a kisebb főiskolákra járó hallgatók tömegei körében a kevésbé tudatosan tervezett párkapcsolatok, az akaratlan teherbeesés és abortuszok, ill. a kiszámíthatatlan egzisztenciális háttér nehezíti a megállapodást. Az 1970-től készített felmérések szerint azok körében, akik már főiskolás éveik alatt házasságot kötöttek, a válások aránya közel kétszerese azokénak, akik csupán később, stabilabb háttérrel alapítottak családot - 29% ill. 16% -.

Aligha meglepő, hogy a főiskolába sem kerülő fiatalok közötti házasságoknál ennél is rosszabb, csaknem 50%-os - és egyre emelkedő - a válási arány. Azok a fiatal anyák és apák száma, akik házasság nélkül vállaltak - tudatos tervezés nélkül - gyermeket, szintén az alacsonyabb

iskolázottságúak körében - és különösen az afro-amerikai fiataloknál - a legmagasabb. Egyes szakértők - mint a konzervatív Manhattan Institute képviselői - az Egyesült Államok társadalmában tapasztalható növekvő egyenlőtlenség fő okát a házassági szokások közötti szakadékban látják. A felső középosztályba születő gyermekek többségében egészséges családi háttérrel, jó színvonalú oktatási intézményekben folytatott tanulmányokkal és biztosabb álláslehetőségekkel szinte sikerre vannak ítélve a házasság terén is. A szegényebb társadalmi csoportoknál gyakoribb a gyermekét egyedül nevelő szülő, aki gyermekét kénytelen gyengébb iskolában taníttatni, ahol sem a szocializáció, sem a remélhető álláslehetőségek nem a megnyugtató családalapítási körülmények irányában hatnak.

Ám ennél is többről van szó. „A házasság önmagában is jólétet generáló tényező” -állapítja meg Barbara Dafoe, a Rutgers University szakértője. Az Egyesült Államokban az életüket egyetlen házasságban leélők átlagosan négyszer vagyonosabbak, mint akik sohasem esküsznek örök hűséget. A jelenség a házassággal együtt járó jobb tervezhetőséggel, takarékosági

lehetőségekkel és nagyobb személyes felelősségér-zettel magyarázható elsősorban. A házasság tehát - a népszerű sztereotípiákkal ellentétben - több egyszerű papírnál. Olyan készsé-

geket fejleszt ki az egyénben, amelyek segítségével világos fontossági sorrendet állíthat fel és követhet mindennapjaiban, és amelyben az első és legfontosabb a család maradhat.

Lapszél: a házasság önmagában is „jólétet generáló tényező”. Sőt, a házasságban élők egészségi állapota jobb, mint a többieké, tovább élnek, boldogabbak és most már az is kiderül - legalábbis Amerikában -, hogy okosabbak és gazdagabbak is. A házasság kudarca és az élet kudarca sokszor - de nem mindig - összekapcsolódik, vigyázni kell tehát a kapcsolatokra, ezen belül a párkapcsolatra, és ezen belül a házasságra.

Vásárolni, vásárolni, vásárolni

Buy, buy, buy

The Economist, May 24th 2007

Ahogy a tőkepiacok bővülnek, a nemzetközi pénzügyi kereskedelem központjai csatát vívnak egymással a befektetőkért. Az Egyesült Államok nagy tőzsdecentrumai, mint Chicago és New York, országon belüli és transzatlanti fúziókkal igyekeznek új ügyfél-vonzó potenciálokra szert tenni. Utóbbi metropolisz NYSE nevű elektronikus tőzsdéje nemrég jelentette be egyesülését az Euronext hálózattal, amely többek között a párizsi, brüsszeli, lisszaboni és amszterdami börzét is tömöríti. A New York-i rivális NASDAQ más csatornákon, német és londoni partnerekkel törekszik hasonló együttműködést kialakítani. A pénzügyi kereskedőközpontok előtt óriási lehetőségek állnak, ha követik a globális tőkepiac drámai ütemű - a világ gazdaság összesített GDP-növekedéséhez képest kétszeres - bővülését. A világkereskedelemben részt vevő különböző alapok átlagos növekedése 2006-ban 28%-ra rúgott.

Közben a börzékre vonatkozó szabályozás is szigorodik: Amerikában és az Unióban egyaránt egyre inkább számon kérik az átláthatóságot, és a kereskedelem egyre nagyobb része

folyik a hagyományosnál olcsóbban működtethető elektronikus tőzsdéken. Közben a börzék többsége lassan áttér a profitelvű társasági formára, és piaci tulajdonba kerül. Így a kliensek és a tőzsdék közötti kapcsolatrendszer lassan, de teljesen átalakul. Az elektronikus technológia fejlődésével a korábbi-nál kevesebb feltétel szükséges ahhoz, hogy valahol új központ jöhessen létre, ahogy az nemrég a Kansasban székelő BATS tőzsdével is történt, amely ma már a legnagyobb befektetőházakkal áll kapcsolatban. Ha a brókerek helyett a befektetők közvetlen érdekeltségébe tartozik, inkább figyelembe veszi majd érdekeiket, és az innováció - új termékek kialakítása, dinamikusabb és szélesebb körű kereskedelem - is nagyobb teret nyerhet a korábbinál. A tőzsdézők valódi árversenyre és alacsonyabb adminisztrációs költségekre számíthatnak, a korábbinál több választási lehetőséggel, mind a kereskedelmi központok, mind termékeik között.

Az Egyesült Államokban a tőzsdepiacon már kialakult a verseny, Európa még lemaradásban van. Az öreg kontinensen többnyire a nemzeti tulajdonú börzék monopóliuma

uralkodik, így a befektetői költségek is magasan - a tengerentúlon tapasztalhatóknak közel tízszeres szintjén - maradnak. A kliensek növekvő elvárásai azonban erre nem adnak sokáig lehetőséget. Egyes tőzsde-szövetségek - mint a már említett Euronext - technológia-

átadással járó transzatlanti fúziói, valamint az Unió árszabályozó direktívája (MiFID) lassan Európában is előmozdíthatják a változást, még akkor is, ha a nagy tőzsde-központok egyelőre ellenérdekeltek klienseik költségeinek leszállításában, a börzék közötti verseny kibontakozásában.

Lapszél: ma nálunk nem az a baj, hogy a nemzeti tőzsde már nincs magyar tulajdonban, hanem az, hogy kevés a részvény és még kevesebb a magyar befektető a magyar tőzsdén. A nemzeti tőzsde előbb-utóbb európai és globális tulajdonba került volna, nem ezt kellett megakadályozni, hanem azért kellene mindent megtenni, hogy egyre több magyar cég éljen a tőzsdére vitel lehetőségével, tehát a kicsikből egyre több közepes, azokból pedig számos nagy magyar tőzsdei cég legyen. Erről ma szó sincs.

Rutinellenőrzés

Checking the engine

The Economist, June 7th 2007

Egy kis szünet, aztán mehet minden tovább a maga útján. A Wall Street pénzügyi szakemberei közül sokan értékelik így az Egyesült Államok gazdasági növekedésének jelenlegi lassulását. Az optimizmusra okot adhat, hogy bár az első negyedév üteme a várakozásoknak megfelelően alacsony maradt (0,6%), a munkahelyteremtés dinamikus, a termelékenységi szint stabil és a gyengélkedő ingatlan-beruházási piac is kezd életjeleket adni magáról. Nem véletlen, hogy a második negyedévre már 2,5%-os GDP-arányos bővülést várnak az elemzők.

A 2007 első hónapjaiban tapasztalt szokatlan gazdasági visszaesés mögött számos időszakos tényező húzódott meg, mint a lakásépítés, az export, vagy a kormányzati költés mérséklődése. A világ más erőközpontjainak teljesítménye azonban már középtávon magával ragadja az amerikai gazdaságot is. Az optimizmus mellett ugyanakkor okunk van az óvatosságra: az olyan összetett piacok állapota, mint az ingatlan-beruházásoké is, nehezen ítélnélhető meg egy-egy mondatban. Az eladatlan lakások és házak száma a használt és az újépítésű ingatlanok között is nőtt az elmúlt időszakban,

ami az árak mintegy 0,8%-os átlagos csökkenéséhez vezetett - más értékelések szerint az árak nőttek ugyan, ám mindenképpen a sok éve tapasztalt legalacsonyabb mértékben -. A legnagyobb árcsökkenés a legdrágább lakóövezetek és a legnívósabb - pl. kaliforniai - ingatlanok esetében következett be. Az Egyesült Államok utóbbi időben mutatott gyengélkedése eredményeként ma világszinten a 17-

21. helyen áll a nemzeti ingatlanpiaci bővülés terén, a listát egyébként Dél-Afrika, Szingapúr és Dánia vezeti.

Hogyan befolyásolja a lakásépítési ipar szeszélye az összesített lakossági fogyasztást? Csekély mértékben. Az első negyedéves fogyasztási mutató 4,4%-os növekedésére nem lehet panasz - főként, ha ebbe az ingatlanpiaci pangás mellett a magas olajárak hatását is beleszámítjuk.

Lapszél: lehet, hogy máris túl van az amerikai gazdaság egy mini visszaesésen? A kulcs az ingatlanpiac és a FED kezében van, ezek még mintha nem mondták volna ki az utolsó szót a visszaesésről.

Új típusú rendőrség

New model police

The Economist, June 7th 2007

Érdekfeszítő jelenség: amíg az Egyesült Államok nagyvárosaiban huzamosabb ideje folyamatosan csökken a bűnözés, a metropoliszokon kívül szinte mindenütt növekszik. Mi lehet e furcsaság magyarázata?

A Rudy Giuliani főpolgármestersége alatt töredékére visszaeső new york-i bűnözésről már sokat hallhattunk, ám hasonló folyamat játszódik le Los Angelesben is, ahol 2002 óta ötödével esett vissza a betörések, harmadával a gyilkosságok és több, mint felével a fegyveres támadások száma. A televíziós krimisorozatokból jól ismert amerikai

metropoliszok ma biztonságosabbak, mint az ország belsejében fekvő kisebb városok. A statisztikák érdekes képet mutatnak: amíg a tulajdon elleni bűncselekmények száma rendületlenül csökken, az erőszakos bűntényeké folyamatosan nő, ám utóbbiak már nem a korábban rettegett három nagyvárosba, Chicagóba, Los Angelesbe és New Yorkba koncentrálódnak. Köze lehet a rendőrségi hatékonyság növekedéséhez, hogy az 1990-es évek végétől racionalizálást hajtottak végre: csökkent a kezdő fizetés és az irodai alkalmazottak száma, miközben a

személyi állomány jelentős részét pontos felméréseket követően, célzottan a legproblémásabb övezetekbe csoportosították át. Ezeken a környékeken az ellenőrzések és az igazoltatások - így a letartóztatások és rajtaütések - száma is jelentősen megnőtt. A helyi kapitányságok vezetői Chicagóban, Los Angelesben és New Yorkban ma már személyes felelősséggel viseltetnek a területükön tapasztalható bűnözési tendenciák romlásáért. Természetesen a rendőrök sem tehetnek csodát: sehol sem szorítható vissza teljesen a bűnözés, amíg az alsóbb néprétegeket érintő szociális viszonyok nem változnak meg.

Szakértők a nagyvárosok bűnözésének visszaesése mögött további

okokra is felhívják a figyelmet: a dráguló mindennapi élet, lakhatás és egyéb költségek, mint a bűnözésben fokozottan érintett fiatalság, mind a bevándorlók, kisebbségek körében is egyre nehezebbé teszik a városi egzisztencia kialakítását, így egyre többen költöznek a metropoli-szokon kívüli területekre. Ezzel a Los Angeleshez hasonló városok veszítenek az itt élő szürke-állományból, kreatív erőforrásból, ám kétség kívül javulhatnak bűnüldözési statisztikáik. Közben pedig a kisebb városok, vidéki központok csábítóbb életkörülményeket kínálnak, ezzel a bűnözésre fogékony társadalmi csoportokat, a legérintettebb rétegeket is magukhoz vonzzák.

Lapszél: ezek szerint nálunk még az előtt lehetne megelőzni a nagyobb arányú bűnözést, mielőtt felfutna!

Luxusjavak új piaca Indiában

Luxury goods in India

The Economist, June 2nd 2007

Nem meglepetés az a tény, mely szerint India növekvő prosperitása lassacskán a luxusipari termékek gyártói számára is új, hatalmas piacot kínál. A csúcsminőségű áruknak annak idején a maharadzsaik körében nagy keletje volt - a kontinensnyi ország

függetlenedése óta azonban a tömeges szegénység nem jelentett felvevőpiacot a hasonló termékeknek. Az ezredfordulón aztán megjelentek India nagyvárosaiban az európai luxuscégek: üzletet nyitott Delhiben a Louis Vuitton, a Chanel, a Bulgari, és épp

ezekben a napokban kezdi meg tevékenységét a szubkontinensen a Dolce & Gabbana, a Gucci, a Hermés és a Jimmy Choo is.

A helyi kilátások annak ellenére vonzzák az elit márkák képviselőit, hogy több mint egymilliárdos lakosságából India mindössze százezer (dollár)milliomossal büszkélkedhet. Ez a szám azonban a következő években évi akár 12,5%-kal is növekedhet. Még fontosabb lehet a középosztály megerősödése: a McKinsey szerint 2025-re az indiai átlagfizetés megháromszorozódik majd. Indiában ügyelnek a külföldi értékesítők tevékenységére: a

kiskereskedelmi láncokat - mint a Wal-Martot, vagy a Tescot - nem, vagy csak szigorú szabályozás közepette engedik az országba, miközben a saját termékeiket forgalmazó egységes márkák - ide tartoznak a luxuscégek is - szabad utat kaphatnak.

A legjobb minőséget képviselő áruk számára egyébként India azért is kellemesebb közeg például Kínánál, mert a hamisítványpiac itt sokkal kevésbé számít kiterjedtnek. A luxuscégek előtt most már csupán egyetlen kihívás áll: megteremteni a kapcsolatot, a Nyugaton már ismert kultúrát vásárlók és az elit termékek között.

Lapszél: India csendben, de óriási sebességgel jön fel, erről kevesebb szó esik, mint Kínáról, pedig mintha ez még érdekesebb is lenne, mint a kínai ugrás.

Luxusjavak nehézségei Kínában

Luxury goods in China

The Economist, June 2nd 2007

Kína sem szolgál meglepetéssel a luxustermékek kereslete tekintetében: az elitcégeknek itt politikai akadályokkal kell szembenézniük. Mi sem jelképezi ezt jobban, mint hogy a leggazdagabbak igényeinek kielégítésére Sanghajban évente megtartott börze - antik bútorkülönlegességekkel, gyémánt-ékszerekkel, magánrepülőgépekkel - idén egybe esik Hu Jintao elnök

társadalmi egyenlőséget hirdető programhirdetésének második évfordulójával. Igaz ugyan, hogy a gazdagok és szegények közötti szakadék Kínában ma még kisebb számos más fejlődő országban tapasztaltnál, ám tény, hogy rohamos ütemben növekszik.

Csak a tavalyi évben 70.000(!) éhséglázadásról adtak hírt Kína különböző elmaradott vidékein, az

állam vezetői pedig a feszültséget - ez sem meglepetés - a vagyonos polgárok érzéketlenségével, túlfogyasztásával, pazarló életmódjával magyarázzák. A miniszterelnök nemrégiben kijelentette, hogy rendkívül károsnak tartja, ha szabad földterületeket drága villák, vagy golfpályák építésére használják fel. Peking polgármestere a napokban még tovább ment, amikor a luxustermékeket reklámozó cégek szigorú vizsgálatára hívta fel az állami

hatóságokat. Érvelése szerint „ezek a márkák olyan értékeket hirdetnek, melyek nincsenek összhangban a harmo-nikus társadalommal”.

A luxustermékeket forgalmazó cégek előtt Kínában így egészen különleges kihívás áll: hogyan alakíthatnak ki olyan értékesítési stratégiát, mellyel úgy érik el a vásárlók növekvő tömegeit, hogy közben nem ingerlik maguk ellen az egyenlőségmítosz prókátorait?

Lapszél: a két szomszédos óriás két arcát láthatjuk. Míg Indiában csak a gazdasági környezet szab határt a tehetősek költségének, addig Kínában már társadalmi korlátok is állnak a luxus életmód elé. A maharadzsák öröksége, a brit uralom és a forradalom hiánya teszi a gazdagságot korlátlaná Indiában.

EU-TRENDEK

Táncra bírt óriások

Giants forced to dance

The Economist, May 24th 2007

Aligha lehetne beszédesebb bármi az európai óriáscégek jelenlegi helyzetével kapcsolatban, mint a német Siemens cég új vezérigazgatójának neve: Peter Löscher. Utóbbi ugyanis tűzoltó-készüléket jelent, és mi sem illene jobban egy korrupcióval, csalással, visszaélésekkel sokszorosan meg-vádolt, rendőrségi vizsgálat alatt álló vállalat újonnan kinevezett irányítójára. A 475.000 alkalmazottat foglalkoztató, 87 milliárd eurós éves eladáshoz szokott Siemens, valamint a hozzá hasonló gigászok nehéz időket élnek Európában. Pedig üzleti eredményeik ma már amerikai versenytársaikéval is partiban vannak. Ám a jelek szerint épp a dinamikus növekedés eredményezte, hogy számos európai óriáscég irányít-hatatlanná vált: az öreg kontinensen ezekhez a méretekhez még nincsenek hozzá szokva. A Siemenshez hasonló problémákkal küzd az EADS - az Airbus repülőgép gyártója -, a Daimler, a PSA Peugeot Citroen és a Renault is. Elemzők szerint számos európai vállalat, mely a kontinensen aratott

sikerei után éppen az elmúlt években lépett globális versenyre, még nem rendelkezik az ehhez szükséges képességekkel. A kérdés mostantól az, bizonyítják-e gyors tanulási hajlandóságukat és helyt állnak, vagy ambícióikról lemondva sikertelenségre ítélik magukat?

Kihívás akad bőven. Mértékadó felmérések szerint az európai munkaerő termelékenysége az amerikaiak csupán harmada. Ilyen körülmények között, ha egy európai cég dinamikus fejlődésre vágyik, húzóágazataikat kénytelenek kiszervezni a kontinenstől távol eső országokba, ahol termelékenyebb munkaerőhöz jut-nak - ráadásul kevesebb pénzért. A nagyvállalatok kiszervezéseit azon-ban a jóléti rendszerek nehezen viselik, Nyugat-Európa szerte politikai és társadalmi feszültségek járnak a piaci logikán alapuló döntések nyomában. Márpedig a nagy cégek sikeréhez „minden korábbinál radikálisabb üzleti gondolkodásra van szükség” - hívja fel a figyelmet a Morgan Stanley. Ha a

gigászok úgy szeretnék a globális szinten táncolni, hogy közben megmaradnak európai bázisú vállalatoknak, akkor kormányzati ösztönzésre is szükségük lesz: ebben hozhat újat Nicolas Sarkozy piacbarát

gazdaságpolitikája, amelyet nem csupán Franciaországban, de a francia-német tengelyen keresztül az Unió nyugati felének egészében is meg kíván honosítani.

Lapszél: Európa még nem Amerika, kérdés, hogy lesz-e belőle a Churchill által megálmodott Európai Egyesült Államok? Az európai cégek még - néhány kivételtől eltekintve - nem globálisak, hanem kontinentálisak, ahogy az EU sem egységes piac és állam: az alacsonyabb termelékenységért cserébe azonban jobb az életminőség, talán nem is rossz csere ez.

A hipochondriáról

On hypochondria

The Economist, June 9th 2007

A közvélemény-kutatók faggatózására válaszoló britek nagy aránya állítja, hogy Tony Blair 10 esztendő alatt az élet romlott a szigetországban. A híres londoni könyvesboltok közéleti újdonságait felsorakoztató polcain olyan címek váltják egymást, mint „*Csak én vagyok hülye, vagy tényleg minden rosszabb, mint volt?*”, vagy hogy „*Itt az idő az emigrálásra?*”. És nem csupán a költői túlzások, de a tények is baljós árnyalatúak: az egészség-ügyi ellátás valóban katasztrofális, a nagyvárosok utcáit meghódította a bűnözés. A terrorizmus ellen hozott, mindennapokban is látványos rendőrségi intézkedések statisztikai eredményt nem hoztak, ám a polgárok

mozgási-, közlekedési szabadságát már érezhetően visszaszorították. A külvárosok bevándorlók lakta telepeinek problémájára a kormány szintén nem tudott még megoldást találni - és akkor Irakról még nem is beszéltünk.

Nagy-Britannia gazdasági növekedése az elmúlt 15 évben stabilan magas maradt. A polgárok életvitelén és - ami még fontosabb - életérzésén ez nem látszik meg. A dogmákkal ellentétben tehát, a növekedés nem elég a boldogságoz. Még ahhoz sem, hogy az emberek feltétel nélkül elfogadják a kormányuk csetlés-botlásait; minden hibája ellenére megőrizték bizalmukat a kompetenciájában. Ilyen körülmények

között az ellenzéki konzervatívok csak maguknak köszönhették, hogy két választást is elveszítettek - az általuk megjelenített pesszimista hangulatból nem kértek a választók. Ám amióta David Cameron személyén keresztül egy sokkal optimistább arculatot alakítottak ki, az elemzők is több esélyt

adnak nekik a következő választásokon. A Blairt követő Gordon Brown szinte lehetetlen feladat előtt áll, amikor saját életük tapasztalatainak az ellenkezőjéről szeretné meggyőzni a szigetország lakosságát.

Lapszél: bizony, az utód szinte lehetetlen feladat előtt áll, ezért veszít majd 2008-ban?

Harc a saját várért

Fighting over their castles
The Economist, June 2nd 2007

Minden erő közül, mely Nagy-Britannia gazdaságára az elmúlt évtizedben meghatározó hatással volt, talán a rendületlenül növekvő ingatlanberuházási árszint a legerősebb - no és a legrejtélyesebb. A magas ingatlanárak csendben teszik a dolgukat, időről időre újrarendezve a magánvagyon jelentős részét. Természetesen más fejlett országokban is tapasztalhatunk élénk ingatlanár-növekedést, ám sehol sem olyan gyorsat és feltartóztathatatlant, mint a szigetországban. Ráadásul a britek szinte mindenkinél jobban szeretik tulajdonolni is az ingatlanjaikat, a bérletnek sokkal kisebb a keletje, mint a számos más tekintetben hasonló Egyesült Államokban.

A jelenség számos problémát felvet. A töretlenül emelkedő ingatlanárak közepette a kereső polgárok, szülők egyre nagyobb része dönt úgy, hogy gyermekeinek még az előtt lakást vásárol, mielőtt az árak végleg elszabadulnak - ezt azonban nem teheti meg mindenki. A fiatalok jelentős része nehéz helyzetbe kerül: akinek a felmenői nem tudnak segíteni a lakáshoz jutásban, az belátható időre lemondhat a saját ingatlanról. A növekvő társadalmi egyenlőtlenség Nagy-Britanniában az elmúlt tíz év egyik sokat emlegetett problémája volt. A jelenség most egyre inkább az ingatlan-tulajdonlásban tapasztalható különbségekben csúcsosodik ki.

Más baj is van. Helyi szinten Britannia-szerte éleződnek a

feszültségek a külvárosok rohamos terjeszkedése miatt, amelyet a feltartóztathatatlan lakásépítések keresztül szintén a magas ingatlanárak idéznek elő. A szociális lakásprogramokon egyes vélemények szerint egyre inkább a bevándorlókat részesítik előnyben - a helyi közösségek pedig a lakáshoz jutás nehézségei mellett a romló közbiztonságra is panaszkodhatnak. Szintén kulturális háttérű probléma, hogy egyre többen élnek egyedül: az önálló háztartások

száma rohamosan nő, miközben nem épül elég az elérhető árú otthonokból. A szigetországba érkező - elsősorban kelet-európai ill. közel-keleti - bevándorlók többsége egyébként hosszú távra tervez Nagy-Britanniában. A népszaporulat is közöttük a legintenzívebb: hogy az ő otthonaiknak hol és mennyiért lesz hely, és mi vár az őshonos brit generációkra - ma még a politika sem tudja a választ.

Lapszél: Angliában történetileg egy sajátos otthonteremtés alakult ki: sokan nem saját maguk építettek, vagy vettek első otthonot, hanem örökölték. Ráadásul az önkormányzati bérlakás állományt sem adták el, mint nálunk, tehát ezer főre még kevesebb új otthonot kellett építeni. A különösen nehéz anyagi helyzetben lévők közül is sokan olcsó „bed and breakfast” ellátást kaptak, ennyivel is kevesebb új otthon épült. Bár Londont előzönlötték a pénzes külföldiek - London lakosságának 40%-a nem angliai születésű és 200 ezer gazdag orosz vett házat, lakást a brit fővárosban - , az ország többi részében kisebb volt az új otthonok építése, mint azt egy fejlett európai piacgazdaságtól lehetett volna várni. A kényelmesség, tehát, hogy lehetett örökölni, nem kellett feltétlenül kuporgatni, megbosszulta magát, mert a kínálat végül nem tartott lépést a kereslettel. Ezért is ugrottak meg az ingatlanárak: a kényelem most is rossz tanácsadó volt.

KÖZGAZDASÁG

IT: Használd, vagy veszítesz!

Use IT or lose it

The Economist, May 19th 2007

Miért alacsony az európai termelékenység növekedése?

Az európai gazdaságok mostanában jobban teljesítenek, mint korábban. Az euró-zónában a munkanélküliségi ráta csökken, a gazdasági növekedés egy kicsit gyorsul

és a német üzletemberek bizakodóbbak, mint korábban. Miért látják az európaiak magukat az amerikaiaknál rosszabb színben, ha végre javulnak a dolgok?

A gazdasági teljesítmény mögött a termelékenység növekedési üteme áll, ebben jobb Amerika. Az általánosan elfogadott nézet szerint húsz botladozó év után 1995 körül meglódult az amerikai termelékenység növekedése, és ez csak mostanában kezd visszaesni. Az információs technológia (IT) és a komputerek drámai árcsökkenése állt az amerikai termelékenység gyors bővülése mögött, és nagyon úgy tűnik, hogy ez kevésbé hatott az európai termelékenységre, mint az amerikaiakra. 2006-ban az európai termelékenység (egy óra alatt létrehozott áruk mennyisége) már gyorsabban nőtt, mint az amerikai termelékenység, de ez csak még jobban kiemeli a korábbi évek lemaradását.

Egy új adatbázis - EU-KLEMS - végre rávilágít az európai gazdaság növekedési és termelékenységi forrásaira. Az adatbázis szerint 1970 és 1995 között az amerikai termelékenység évi 1,3%-kal nőtt, ezt követően azonban meglódult a termelékenység növekedése, 1995 és 2004 között már 2,4 %-os volt az évi növekedés. Amíg azonban Amerika gyorsult, Európa helyben járt: az 1970-95 között évi 2,4 %-os termelékenység növekedés után az Európai Unió 15 régi tagja 1995 és 2004 között csupán évi 1,3 %-os termelékenység

növekedést ért el. Ebben a második időszakban két északi állam, Finnország és Svédország voltak a legjobbak az euró-zóna tagjai közül, míg két déli állam, Olaszország és Spanyolország voltak a leggyengébbek. A spanyolok legalább azt mondhatják, hogy bár a termelékenység lassabban nőtt, de a GDP növekedési üteme magas volt és képesek voltak jelentősen bővíteni a foglalkoztatást. Az olaszok még ezt sem mondhatják.

Az európai ipar gyors termelékenység növekedést ért el az elektromos gépgyártás és a telekommunikációs iparok területén, tehát az információs technológiát előállító iparágakban. A termelékenység 1995 és 2004 között évente 7,2%-kal nőtt, míg a korábbi negyedszázadban csak 5%-os volt a termelékenység növekedése ezekben az iparágakban. Az amerikai termelékenység azonban még jobban nőtt, 7,5%-ról 10,4%-ra, ezt az ütemet az európaiak közül csak a finnek és svédek múlták felül. Még nagyobb volt Európa lemaradása a szolgáltató szektorban. A termelékenység növekedési üteme a kereskedelemben 2,4%-ról 1,7%-ra nőtt az 1970-95 közötti időszakra az 1995-2004 közötti időszakra. A pénzügyi és üzleti

szolgáltatások területén is csökkent a termelé-kenység növekedési üteme a két időszakban: 1%-ról 0,3%-ra. Amerikában azonban a kereskedelemben gyorsult a termelé-kenység növekedési üteme 2,6%-ról 4,4%-ra, hasonlóan a pénzügyi és üzleti szektorhoz, ahol 0,2%-ról 2,6%-ra nőtt a termelé-kenység bővülési üteme. Ez a két szektor adta az amerikai termelé-kenység növekedésének felét az 1995-2004 közötti időszakban.

Európa nem csupán az információs technológiák termelé-kenységében maradt le az USA mögött, hanem az információs technológiák felhasználásában is.

Most már tisztábban látunk az európai termelé-kenységi lemaradás okait illetően. A legfontosabb talán az, hogy Európa későn és gyengébben használja ki az információs technológiát, mint Amerika, ami azért

is meglepő, hiszen a gondolatok Európában ma már könnyen utaznak. Egy friss tanulmány azt találta, hogy a brit gazdaságban működő amerikai cégek termelé-kenyebbek, mint a többi brit gazdaságban működő külföldi tulajdonú vállalkozás. Az amerikaiak tehát nem csupán több információs technológiát állítanak elő egy munkásra vetítve, hanem sokkal hatékonyabban is használják ki az IT lehetőségeit. Az információs technológia adott tőkemennyiségét hatékonyabban használják. A brit cégek nem csupán kisebb termelé-kenységgel használják az információs technológiát, mint az amerikai cégek, hanem azokkal a módszerekkel sem élnek, amelyeket az amerikai befektetők importáltak a brit gazdaságba. 2006-ban az európai termelé-kenységi adatok azonban már némi reményre adnak okot.

Lapszél: az USA és Európa teljesítménye között valóban hatalmas a rés előbbi javára, és a mi kárunkra. Az eltérések mérhető oka valóban a termelé-kenységi különbség, de mi van mögötte? Az egy munkaóra alatt létrehozott áruk mennyiségében van különbség, de mi áll mögötte? A ledolgozott munkaórák mennyisége, amiben Amerika vezet, nem lehet az ok, mert a francia termelé-kenység is magas, ahol az amerikai 50 órával szemben 35 órás a munkahét. A felmérések szerint az IT a ludas, ennek termelésében és használatában veri meg Európát Amerika. De miért? Nagyobbak, tőkeerősebbek, gyorsabbak az amerikai IT cégek, nagyobb a tőzsdéi súlyuk: de vannak-e már okok is? Az amerikai statisztikai rendszer trükkjei miatt az elektronikai és IT beruházások a valódi értéknél nagyobb mértékben kerülnek beszámításra, ez is oka lehet a különbségnek. Amerika tényleges előnye valószínűleg kisebb Európával szemben, mint amit a statisztika tükröz. Az egységes piac és ezen belül a nyelv is amerikai előny: Európát még láthatatlan piaci és nyelvi korlátok szabdalják fel, ami rejtve fékezi az IT előrehaladását. De van még egy ok: a magasabb amerikai foglalkoztatási szint. Az USA 70% feletti foglalkoztatási szintje 5-

10%-kal magasabb az európai szintnél, tehát többen és többet dolgoznak. Ez miért jelenthet termelékenységi előnyt? Nem ott van előny, ahol látszik, ott van, ahol nem látszik: ha többen dolgoznak, akkor munkájukhoz többen használnak modern technológiákat, az gyorsabban és mélyebben terjed el a gazdaságban, társadalomban. Végül újból csak a munkához jutottunk: ha többen és többet dolgoznak, akkor többen és több IT terméket használnak, és ez lehet a titkos oka az amerikai termelékenységi előnynek. Az angol ipari forradalom is skót volt: többen és többet olvastak, tanultak, belőlük lettek a feltalálók és az első alkalmazók. Most mintha ez ismétlődne meg Amerikában az IT területén.

Az indiai halász és a mobiltelefon

To do with the price of fish

The Economist, May 12th 2007

Hogyan segíti a gazdasági növekedést a mobiltelefon? Nézzünk egy szép példát erre.

Képzeljük el, hogy indiai halászok vagyunk és észak Kerala partvidéke mentén halászunk. Kivételesen jó napunk van és sok szardíniát fogunk. Ez egyben azt is jelenti, hogy az összes többi halász azon a partszakaszon szintén szép zsákmányra tesz szert. Mind-annyian a helyi piacra viszik a szardíniákat, ahol a sok hal miatt lemennek az árak, sőt nem is tudják az összes halat eladni. Döntés előtt állsz: vigyél-e halat a helyi piacon kívül más közeli piacokra, ha igen melyikre, mert fogytán a benzined és ha rosszul döntesz, akkor még oda sem érsz egy távoli piacra, de ha oda is érsz és rossz célpontot tűztél ki magad elé, a halat ott sem tudod eladni, vagy az ár még alacsonyabb. A hal ráadásul megromlik: ha rosszul döntesz, végül az egész zsákmányt vissza kell dobnod a tengerbe.

1997-ig az indiai Kerala halászhai ilyen döntési helyzetben voltak. Sem a halászok, sem a vásárlók számára nem volt ideális a döntési helyzet, mert a nagy kockázatok miatt a halászok rendre a helyi piacot választották. Jó

fogás esetén a helyi piacon lementek az árak, de egy kicsit távolabbi piacokon sok olyan vásárló volt, aki az ottani magas árak miatt nem tudta megvenni a halat, kárba veszett a sok hal. Átlagosan 5-8% volt a veszteség a Harvard Egyetemen készült új felmérés szerint. 1997-ben azonban megérkeztek a mobiltelefonok Keralába. Attól kezdve fokozatosan terjedtek el és megváltoztatták a halászok viselkedését, a halak árát és a kárba veszett hal mértékét. A halászok egyre inkább elkezdtek hívogatni a közeli piacokat, érdek-lődve az árakról és fokozatosan kialakult a taktikájuk, hogy hova vigyék az aznapi zsákmányt. Ahogy 1997 és 2000 között terjedtek a mobiltelefonok és egyre több halász vásárolt telefont, már a tengerről kezdték hívogatni a piacokat. Egy idő után már a halászok 35%-a a helyi piac helyett más közeli piacokon adta el áruját. Ennek hatására a halárak drámaian estek és radikálisan csökkent a pocsékba ment hal aránya is. Végül beállt az „egy ár törvénye”, a tengerpart teljes hosszában a helyi piacokon ugyanaz a halár alakult ki. Ez mindenkinek jó volt. A halászok nyeresége átlagosan 8 %-kal

növekedett, míg a piaci árak 4%-kal csökkentek. A magasabb profit azt jelentette, hogy átlagosan két hónap alatt bejött a mobiltelefon ára. Ráadásul ezek a hatások tartósak voltak, nem egyszeriek. A felmérés következtetése az, hogy igen fontos az információk szabad áramlása: „az információ működ-teti a piacokat és a piacok jólétet teremtenek”.

Egy másik tanulmány azt mutatta ki, hogy ha 100 emberre tízzel nő a

mobiltelefonok száma egy átlagos fejlődő országban, az 0,59%-kal növeli az egy főre eső GDP növekedését. Ráadásul a mobiltelefon hálózatok állami beavatkozás nélkül bővülnek, a magántársaságok révén. A mobil-telefont a cégek azért terjesztik el, mert nyereséget érnek el rajta és a halászok, ácsok és csomagszállítók azért fizetnek a mobiltelefonért, mert növeli nyereségüket.

Lapszél: íme egy liberális alapelv, ami tökéletesen helytálló, bár cáfol egy másik - még alapvetőbb - liberális tételt. Az információk szabad áramlása jó a gazdaságnak, valóban gyorsítja a növekedést és az árcsökkenés irányába hat. Az információk teljes gazdagsága azonban soha és sehol nem ismert egy pillanatban, tehát továbbra is marad veszteség a keralai halpiacokon: mobillal már jobb döntést lehet hozni, mint nélküle, de mégsem lehet tökéletes döntést hozni. Ezért soha és sehol nincs tökéletesen működő szabad piac, a piac nem önszabályozó, legalábbis nem előre, legfeljebb utólag, de akkor már megjelenik a veszteség: mindig van tehát helye a piacon kívüli, előre mutató szabályozásnak.

Vendégek vagy kapudöntögetők?

Guests vs. Gatecrashers
The Economist, June 2nd 2007

Az amerikai bevándorlási reform kényelmetlen közgazdasági tényei. Vita folyik manapság Amerikában arról, hogyan kezeljék az illegális bevándorlást. Ma egy alacsony képzettségű munkás 9,34 dollárt keres óránként Amerikában, Mexikóban azonban csak 2,56 dollárt. Ez az egyik legfontosabb oka annak, hogy illegális mexikói munkavállalók tömege özönlik Amerikába. Az amerikai kongressz-szus

olyan megoldást keres, amely 500 ezer alacsony képzettségű illegális bevándorlónak - ennyien lépik át a határt illegálisan évente - ideiglenes vendég-munkás progra-mot kínálna. A vendég-munkási vízum két évre szólna, és három-szor lehetne megújítani. A kompro-misszumos javaslat arra épül, hogy ha valaki besétálhat a nyitott ajtón, akkor nem akar a hátsó kertkapun besurranni.

A kongresszus kompromisz-szumos javaslata azonban nem számol az illegális bevándorlás közgazdasági összefüggéseivel. Amerikában ma már hiány van képzetlen munkaerőben. 1960-ban még az Amerikában született munkások - akik nem rendelkeztek középszintű képzettséggel - aránya 50% volt, mára ez az arány 12%-ra csökkent. Az illegális bevándorlás ezt a rést tölti be, és egy valóban hatékony rendszer alakult ki, amelyben a mezőgazdasági munkásoknak már 24%-át, a takarítói munkák 17%-át és az építőipari munkák 14%-át végzik illegális bevándorlók. Az illegális bevándorlók földrajzilag igen mobilak és gyorsan alkalmazkodnak a gazdaság változó feltételeihez. Ha egy mexikói munkás a megfelelő amerikai munkához mért bére 10%-kal csökken, tehát a két bér közötti különbség az amerikaiak javára 10%-kal nő, az 6%-kal növeli az illegális határátlépési kísérletek számát. Érdekes a fordítottja is, mostanában csökken az Amerikában dolgozók átutalása mexikói és más közép-amerikai országokban élő családjukhoz, ami azt jelzi, hogy kipukkant az amerikai ingatlanpiaci lufi és csökken a házépítés, ami csökkentette az illegális bevándorlók

foglalkoztatását, ahogy magát az illegális bevándorlást is.

A kongresszus javaslata mindezeket nem veszi figyelembe, mert már csak 200 ezer illegális bevándorlónak nyújtana vendég-vízumot, tehát az 500 ezer évente illegálisan bevándorlóból már csak a kisebbik résznek. Ráadásul előírja, hogy a munkaadóknak bizonyítani kell, hogy nem találtak amerikai munkást arra a feladatra, amelyre vízumot kérnek egy külföldi vendég-munkás számára. A bevándorlókat köteleznék mindenfajta egészségügyi vizsgálatra és részletes kikérdezésre, mielőtt beengedik őket.

Ez így együtt azt jelenti, hogy sem az amerikai munkaadók, sem az illegális bevándorlók nem élnek majd a vendég-munkás programmal. Az új törvényjavaslat igazi célja a bevándorlás korlátozása, mert hatezer új határőr alkalmazását és több száz mérföld új kerítés felhúzását is tartalmazza. Megéri-e mindez?

Az illegális bevándorlás jó a gazdaságnak, ahogy a szabadkereskedelem is gazdasági előnyökkel jár. Lehetséges, hogy az alacsony képzettségű illegális bevándorlók leverik a hasonló képzettségű amerikai munkások bérét, de cserébe igen jó azoknak az ágazatoknak, amelyek alkalmazzák őket. Az illegális

bevándorlást ellenzők erre azt válaszolják, hogy az alacsony képzettségű munkások nagy családdal érkeznek és valószínűleg több állami szolgáltatást, főként egészségügyi és oktatási szolgáltatást vesznek igénybe, mint amennyi adót fizetnek. Az adatok persze ellentmondásosak. A szövet-ségi kormány valószínűleg inkább nyer az illegális bevándorláson, míg a szövetségi államok, amelyek közvetlenül fizetik az iskoláztatást és az egészségügyi költségeket, inkább rosszul járnak. A mai adófizetők valószínűleg rosszul járnak, mert fizetniük kell az illegális bevándorlók oktatási költségeit, de a jövő generációi már jól járnak, mert az illegális bevándorlók gyermekei az oktatás révén képzetlenebbek lesznek, többet keresnek majd, és később több adót fizetnek.

Lapszél: szép példa ez, hogy Amerika milyen módon tartja fenn előnyét a világban. Az újabb és újabb bevándorlási hullámok motivált és dinamikus munkaerőt, társadalmi csoportokat hoznak Amerikába, ami önmagában is jó dolog. A képzetlen munkaerő kiszorítja a drágább képzetlen munkaerőt, ez is jó, mert további képzésre motivál, és az amerikai munkaerő egyre feljebb lép a tudás lépcsőn. A legjobb azonban az, hogy Amerika kénytelen óriási beruházásokat végrehajtani a jövőbe: a bevándorlók gyermekeit kénytelen oktatásban részesíteni, ezzel szinte „nem szándékolt mellékhatásként” emeli az amerikai tudástőke szintjét, bővíti mennyiségét. A hosszú távú beruházások rendre megtérülnek: mi másról is szól Amerika történelme? Ezzel szemben mi itt Magyarországon, legalábbis a kormány, azon mesterkedünk, hogyan lehet elvenni pénzt a hosszú távú beruházásoktól.

Akit a bika felöklel

Gored by the bull

The Economist, May 12th 2007

Miért nem mindenkinek kedve-zőek a magas részvényárak?

Rövid távon tehát az illegális bevándorlás pénzügyi terhei meghaladják a gazdasági nyereséget. Hosszú távon azonban megfordul a dolog.

De van még egy szempont: az illegális bevándorlók távoltartása még többbe kerül Amerikának, mint a rövid távú költségek. 2001 óta a kongresszus megkétszerezte a határ védelmére és a bevándorlási törvény alkalmazására fordított költségeket. Bush elnök 2008-as költségvetése 13 milliárd dollárt, tehát a GDP 0,1%-át javasolja ezekre a feladatokra költeni. A kongresszus „kompromisszumos javaslata” még drágább. Közgazdaságilag rossz elgondolás az illegális bevándorlók elleni háború, ahogy a kongresszus által javasolt bürokratikus korlátozás is.

Ha emelkednek a részvényárak, azt gondolnánk, hogy ez jó dolog. A

jegybankok sem aggódnak, ha felmennek a részvényárak, a részvények inflációját nem tartják veszélyesnek. Csak abban az esetben, ha az emberek úgy érzik, hogy most már sokkal gazdagabbak és ezért többet költenek. Az Amerikai Jegybank sem érezte kötelességének, hogy kipukkassza az 1990-es évtized második felében kialakult amerikai tőzsdei lufit, amely az információs technológiával és kommunikációval foglalkozó cégek árfolyamainak mérték-telen felduzzadását hozta.

A részvényár emelkedésnek azonban áldozatai is vannak. A részvényárfolyamok jelentős emelkedése miatt felmennek a lakás-árak, ami ugyan jó a közép-osztálynak, de jelentősen megnehezíti a fiatalok első otthonhoz jutását. Sőt még a lakásbérletet is megdrágítja, ezen keresztül fékezi a munkaerő földrajzi mobilitását, ami drágítja az egész gazdaság működési költségét. A növekvő részvényárak negatív hatásairól nem szoktak beszélni, de valójában az emelkedő tőzsdeindexek a már gazdagokat jutalmazzák, ezzel növelik a társadalmi egyenlőtlenségeket. Ma Amerikában a háztartások leggazdagabb 1%-a birtokolja a teljes amerikai vagyon 40%-át és ez 1929 óta a legmagasabb arány. Az

1970-es évtizedben csak a teljes vagyon 20%-a volt az 1% kezében.

Az amerikai cégek már évek óta változtatnak a korábbi igen jutányos vállalati nyugdíjalapokon és ennek következtében a dolgozók kisebb nyugdíjat kapnak majd. Ma Nagy-Britanniában és az USA pénzpiacain az államkötvények és a készpénzbefektetések 4-5%-os hozamot adnak: a pénzügyi tanácsadók erre alapozzák az ún. „25-ös szabályt”. Ha valaki pénzügyi megtakarításaiból kíván nyugdíjas korában megélni, akkor 25-ször nagyobb vagyonnal kell rendelkeznie, mint az éves jövedelemszükséglete, mert 4%-os átlagos hozamot tartanak reálisnak. Tehát, ha egy brit nyugdíjas évente 20 ezer font jövedelmet szeretne - ami bizony nem valami sok -, akkor 500 ezer fontos pénzügyi vagyonra van szüksége. A legtöbb ember számára ennyi pénzügyi megtakarítás egyszerűen elképzelhetetlen, nem is próbálják meg, inkább fogyasztásra költenek.

Ma a fejlett világban az embereket négy csoportba lehet sorolni. Az első csoportba azok tartoznak, akik már gazdagok és jól élnek majd nyugdíjas korukban. A második csoportba azok tartoznak, akiknek van vagyonuk nyugdíjas korukra, de ez nem saját

vagyon, hanem a közszférában dolgoztak, és ezért nyugdíjukat az adófizetők fizetik majd. Akik nem jól állnak, szintén két csoportba sorolhatók. Az első, de már harmadik csoportba azok tartoznak, akik a magánszektorban dolgoznak, van valamennyi megtakarításuk, de közel sem annyi, amennyiből jól lehet majd élni. Néhány országban, ilyen Nagy-Britannia is, az adórendszer bünteti a

megtakarítókat. A szegény nyugdíjasok második csoportjába azok tartoznak, akiknek nincs saját vagyonuk, nem a közszférában dolgoztak, így csupán egy minimális állami nyugdíjat kapnak majd: ez csak a szegénységre elég.

Ez a rendszer a szerint jutalmaz, vagy büntet, hogy kinek dolgoztál – magánszektor, vagy közszféra - és hogy mikor dolgoztál: ez nincs rendben.

Lapszél: bizony, ez így egyáltalában nincsen rendjén. A nyugdíj nem tükrözi azt, hogy a jövőnek mit adott egy állampolgár, mert nem jutalmazza a gyermeknevelést és a gyermekek tanulását. A nyugdíj csak a munkaerő-piacon kifejtett tevékenységet ismeri el, azt is - ahogy láttuk - torz módon, de nem ismeri el a társadalmi tőke gyarapítását. Mennyivel többet ad a jövőnek és a társadalomnak az, aki felnevel és taníttat gyermekeket, mint aki nem vállal ilyen feladatot? A nyugdíjaknak ezt a társadalmi tőkegyarapítást is el kellene ismernie, tehát az igazi nyugdíjreform nem állhat meg a magán nyugdíjpénztárak bevezetésénél, hanem a társadalmi tőke gyarapítását is el kellene ismernie egy új, harmadik nyugdíj reformnak. Az első az állami nyugdíjrendszer bevezetése volt, amit már Bismarck elindított és a második világháború után általánossá vált a nyugati demokráciákban, a második a piaci magán nyugdíjrendszer, és a hiányzó harmadik láncszem a „társadalmi” nyugdíjrendszer.

MŰHELY

Valószínűtlen izzás

Special report: Irrational incandescences
The Economist, June 2nd 2007

A széndioxid-kibocsátást fékező különböző technológiák között jelentős eltérés van abban, hogy milyen költséggel alkalmazhatóak. Természetesen ez a kulcskérdés a tekintetben, hogy milyen megoldásnak mennyi esélye van a széleskörű bevezetésre, ezáltal meghatározó szerepre a megújuló energiaforrások piacán. A Vattenfall svéd energiacég minderről felmérést készített - az eredmény pedig rendkívül meglepő.

A legolcsóbb részmegoldások között természetesen előkelő helyen szerepelnek a világításban alkalmazható takarékoskodások. Kevesen tudják, de a világítás az emberiség elektromosság-felhasználásának mintegy 19%-át jelenti. A nagy gyártók (pl. a Phillips) eladásainak maximum 30%-át teszik ki az energiatakarékos izzók. Alig hihető, mégis igaz: ezekből ma többet értékesítenek a fejlődő világban. Ott ugyanis jobban oda-figyelnek az energiaszámlákra: az egyéni fogyasztók alacsony megtakarításaik, a vállalatok

pedig szigorúan takarékos költségvetési politikájuk okán. A fejlett világban nem ez a helyzet, és ez súlyos felismerés: ha az ár nem fontos, a magas energiaárak sem jelentenek elég ösztönzőt a lakosság számára, hogy takarékos megoldásokat válasszanak.

Az egyik lehetséges politika, hogy az energiaszolgáltatók jövedelmét az állam leválasztja az általuk értékesített elektromosság mennyiség-arányáról. Ezáltal a cégek számára már nem a minél több energia eladása, hanem a takarékos megoldások jelentik a versenyképességet. Kalifornia szövetségi állam hasonló úton jár, minek eredményeként az elektromosság ára magas - a fogyasztás pedig egyre alacsonyabb. Természetesen az energia-szolgáltatók működését meghatározó szabályok szigorítása is lehetséges. Hogy kik és milyen feltételekkel és technológiával szolgáltatathatnak? A közgazdászok többsége első ránézésre ebben persze az állam beavatkozását és a piac elnyomását látja, ám a közérdek

egyértelmű jelenléte a kérdésben az ő véleményüket is árnyalhatja.

Lapszél: a szegénység oka sokszor maga a szegénység, de ebben az esetben mintha nem erről lenne szó. A szegényebbek érdekeltőbbek a villamosenergia megtakarításban, mint sok gazdag, de a cikk nem szól arról, hogy mit tehetnek a kormányok azért, hogy takarékos égőkre cseréljék a családok az energiafalo izzókat. Az állam bőséges és okos hirdetésekkel kellene, hogy bombázza a fogyasztókat, állandóan statisztikákkal és pénzről szóló számításokkal kellene rávilágítani arra, hogy milyen jó dolog is lenne lecserélni a drága izzókat. Az államok és kormányok azonban hallgatnak erről: miért is hallgatnak?

A könnyű lég kereskedelme

Special report: Trading thin air
The Economist, June 2nd 2007

Világszerte sok vitát váltott ki a széndioxid-kibocsátási kvóták kereskedelme, mint a légszennyezés visszafogására hivatott mód-szer. A megoldás a jelek szerint sokkal kevésbé hat serkentőleg a megújuló energiaforrások innovációjára, mint azt korábban remél-ték. Ugyanakkor más területeken új lehetőségek nyílnak. Közismert, hogy számos állat jelentékeny metánt termel: egy megtermelt sertés pontosan évi 9,2 tonnányi széndioxidnak megfelelő mennyisé-get. Az erős üvegházhatású gáznak számító metánban komoly poten-ciál rejlik: nem csupán a légtérbe jutása akadályozható meg, de belőle energia termelhető. Az Egyesült Államokban máris több cég is megkezdte a technológiai kapacitások kiépítését az új megoldás gyakorlatba ültetésére. A kulcskérdéssé az vált,

hogy a mezőgazdasági szempontból fajsú-lyos államokat - ilyenek például a latin-amerikai országok - sikerül-e bevonni a hasonló fejlesztésekbe. A szegényebb országokban ehhez tőke kell - ám most már talán erre is nyílik lehetőség.

A széndioxid piaci kereskedelme rendkívül innovatív kezdeményezés volt, hiszen gyakorlatilag megszab-ta a károsanyag-kibocsátás árát. A rendszer alapvetően sikeres: 2006-ban közel 22,5 milliárd euró értékben cseréltek gazdát az orszá-gonként megállapított kibocsátási kvóták. És igaz ugyan, hogy a fejlődő országok részesedése e kereskedelemről mindössze 4 milliárdra rúgott, ám a szegényebb államok így szerzett bevételeik többségét valóban technológiai kutatásokba forgatták vissza a megújuló energiaforrások érdeké-ben.

Itt jutunk vissza a háztáji állatok metán-kibocsátásának

hasznosításához: Latin-Amerikában például ilyen fejlesztésekre fordították az eladott széndioxid-kibocsátási kvótákért kapott pénzeket. A fejlett világban tapasztalható motiváció a jelek szerint ma még nem éri el az ehhez hasonló szintet: Európában az országok inkább vásárolják, mintsem

eladják kvótáikat, és ugyanez igaz más gazdag államokra, mint Japánra is.

Úgy tűnik, a károsanyag-kibocsátási kereskedelem egyedül akkor hozhat általános - és nem csupán egyik, vagy másik ország-csoportban nyomon követhető - eredményt, ha a széndioxid kvóták ára a jelenleginél is sokkal magasabbra emelkedik.

Lapszél: szépen szól a cikk, de a tény azért ennél kevésbé kellemes. Mindössze 22 milliárd dollár a kvóta-kereskedelem, az EU éves költségvetésének negyed százaléka: ez még valójában szinte semmi.