

DARVAS ZSOLT

Euróövezeti tanulságok

A görög, ír és spanyol gazdaság súlyos problémái sokak szemében megkérdőjelezték, hogy Magyarországnak valóban előnyös lenne-e a mielőbbi euróbevezetés. Szerintem azonban a mérleg nyelve az igen felé billen, elsősorban a hazai gazdaságpolitika alacsony hitelessége miatt.

Az euróövezet egyes tagországainak egymástól markánsan eltérő gazdasági folyamatai már a válság előtt is jól ismertek voltak. Az euróövezet egészére szabott kamatpolitika ugyanis a magasabb növekedés és inflációjú országokban alacsony reálkamatokhoz vezetett, ez fűtötte a hitelbővülést és az ingatlanárak emelkedését. A válság súlyos igazodást követelt ezen országoktól, ahogyan például Gaál Csaba helyesen hívta fel erre a figyelmet a Világgazdaságban, egyben megkérdőjelezte a mielőbbi csatlakozás szükségességét (VG, 2010. január 14.). Vajon valóban csak egy lufi volt a válság előtti növekedés a periférikus euróövezeti országokban? És vajon Magyarország számára a kinnmaradás több előnnyel járna a csatlakozásnál?

Irország példája különösen érdekes, mivel itt párhuzamosan bontakozott ki az ingatlanlufi, a bankrendszer mérlegfőösszegének drasztikus növekedése, valamint a magas technológiára épülő feldolgozóipar. Utóbbival kapcsolatban azonban sokan szem elől tévesztik, hogy az ír feldolgozóiparban a bérek növekedése lépést tartott a termelékenységbővüléssel, azaz a fő exportáló szektor versenyképessége nem romlott. A túlzott bérnövekedés a szolgáltatásokat és különösen az építőipart jellemezte. A válság

hatására az euróövezeti országok közül az ír GDP esik vissza a legnagyobb mértékben, de az egy főre jutó GDP még így is húsz százalékkal meg fogja haladni a zóna átlagát, és a válság után az euróövezet átlagánál nagyobb ír növekedést valószínűsítene az előrejelzők. Írország ezért a szememben továbbra is pozitív példa, de természetesen sokat kell tanulni a tapasztalataiból.

Egy másik pozitív példa Németorszáé. Itt a kezdeti versenyképességi hátrányt a béreknek a termelékenységnöve-

lamint a tranzakciós költségeknek a kiküszöbölése, a külkereskedelmi és pénzügyi integráció előmozdítása, az árak könnyű összehasonlíthatósága és ezek által a verseny fokozása. A csatlakozással járó kockázatiprémiüm-csökkenés az adósságszolgálatot mérsékli, és a monetáris politikának a nagy tekintélyű EKB kezébe helyezése hitelességnövelő. A tagság a költségvetési politikát is jobban korlátozza „jó időkben”, rossz napok esetén pedig jobban lehetővé teszi a visszacsúszást.

Magyarországnak ezeket és a többi előnyt kell összevetnie a tagság negatívumaival és az euróövezeti országok tapasztalataival. A válság előtt úgy gondoltam, hogy a felzárkózó gazdaságok számára, amelyekben az árszínvonal is közeledek a fejlett országok átlagához, előnyösebb a lebegő árfolyamrendszer az önálló monetáris politika megtartásával, még ha számos tényező is szűkíti ilyen országokban a monetáris politika mozgásterét. Természetesen ez sem garancia a sikerre, ahogyan ezt a magyar példa világosan megmutatta a válság előtti években. A csehek és lengyelek azonban sok szempontból sikeresek voltak. A válság ugyanakkor rávilágított, hogy alacsony gazdaságpolitikai hitelességű országokban nagyon súlyos következményei lehetnek a pénzügyi vásárlások végrehajtását próbálják megkönnyíteni és gyorsítani. Csak meglepetjük a leolvasóterminál előtt a

”
Hazánkban a mérleg
nyelve a csatlakozás
felé billen.

kedéstől elmaradó emelkedésével kezeltek, és emiatt az export nagymértékben bővíthetett. Negatív példa azonban Portugália, ahol a kezdeti versenyképességi hátrányt nem tudták kezelni, és kiábrándító gazdasági teljesítmény mutatkozott az euróövezeti csatlakozás után. A fő negatív példa pedig Görögország, ahol a versenyképesség is romlott, és a kormányzat is katasztrofális gazdaságpolitikát folytatott. Vannak tehát összességében pozitív és negatív példák is.

A közös valutának (a válságtól függetlenül) jól ismert előnyei vannak, mint például a valutaárfolyam ingadozásának és az ebből adódó bizonytalanságnak, va-

A szerző a brüsszeli Bruegel intézet és az MTA Közgazdaságtudományi Intézet kutatója, a Budapesti Corvinus Egyetem docense

JEGYZET



GAÁL CSABA

Obama büntetése

Nem volt oka ünneplésre hivatalba lépése első évfordulóján az amerikai elnöknek. Barack Obama ugyanis azzal szembesült, hogy támogatottsági indexe 51 százalékra zuhant, pártja pedig elvesztette „szupertöbbségét” a szenátusban. A legendás Edward Kennedy szenátor halála miatt tartott időközi választáson ugyanis a republikánusoknak sikerült elhódítani a stabil demokrata bázisnak tartott Massachusettset, az elnöknek így ezentúl több engedményt kell tennie, ha azt akarja, hogy ellenzéke ne obstruálja a törvénykezést.

De mi vezetett ehhez a kiábránduláshoz? Hiszen egy évvel ezelőtti beiktatásakor még kétmillióس tömeg ünnepelte őt euforikus hangulatban a Capitolium előtt. Azt várták tőle, hogy megfűkezi a piac túlkapásait, és talpra állítja a recesszióba zuhant gazdaságot. Ráadásul ebben komoly sikereket is fel tudott mutatni, hiszen – dacára a borúlátó jóslatoknak – az Egyesült Államok jóval kisebb károkkal úszta meg a krízist, mint a többi fejlett ország.

Ez azonban csak az érem egyik oldala. Sokan Obama szemére vetik például, hogy nem elég határozott: inkább közösség-szervezőnek, mint főparancsnoknak tartják. Ez több területen is megmutatkozott (például a kül- és védelmi politikában), de különösen tetten érhető volt az egészségügyi reform vitája kapcsán. Az elnök nagyvonalúan a demokrata képviselőkre és szenátorokra bízta a részletek kidolgozását, és nem lépett fel elég határozottan az egyébként előremutató javaslat költségeit növelő törekvésekkel szemben. Az eredmény az lett, hogy a közvélemény – republikánus rásegítéssel – elkezdett aggódni a költségvetési deficit és az adósság megugrása miatt, amelynek a kezelésére Obama eddig nem tudott választ adni.

Az amerikai választók tehát most megbüntették azt a politikusot, aki nem figyelt oda eléggé a kiadások elszaladására. Irigylésre méltó.

@ Szóljon hozzá! www.vg.hu/velemeney

BUNNA GYULA

Harc a kis összegű, elektronikus vásárlásokért

Olcsóbbá és egyszerűbbé vált a belépés a pénzforgalmi szolgáltatások világába: a bankok mellé a mobil távközlési cégek is felsorakozhatnak. Ki lehet a nyertese a mikrofizetésekért folyó versenynek?

Tavaly novemberben lépett hatályba a pénzforgalmi szolgáltatások létrehozását szabályozó törvény, amely egy 2007-es EU-direktívában foglaltaknak megfelelően lehetővé teszi, hogy kis összegű pénzügyi tranzakcióinkat akár az interneten, akár az utcán mobiltelefonunk segítségével rendezhesük. Nem baj, ha nincs nálunk pénztárca, amikor meglátogatjuk a sarki újságosbódét, hogy megvegyük kedvenc napilapunkat. Az új törvény lehetővé teszi, hogy az amúgy is a zsebünkben lapuló mobiltelefonunkat használhassuk a fizetéshez. Ha az utcán megpillantjuk kedvenc együttesünk koncertjének plakátját, a jegyet lefoglalhatjuk és azonnal ki is fizethetjük elektronikus fizetőeszközünkkel. Ilyen módszerrel kelt el egy óra alatt az összes AC/DC-koncertjegy tavaly Ausztriában, ahol már működik a rendszer...

Persze bárki mondhatja, hogy talán használhatnánk bankkártyát is. Viszont kellemetlen meglepetés érhet minket, amikor az újságosbódénál nincs kártyaleolvasó terminál, mert a kereskedőnek nem éri meg a bankkártya-elfogadás magas költségeit fizetni. A kisebb összegű (maximum 2-3 ezer forintos) vásárlások nagyságrendjéhez képest fajlagosan drága a bankkártyás fizetési mód kialakítása és fenntartása a legtöbb kereskedő számára. A bankkártyás fizetési lehetőség megteremtésében elsődlegesen azok a kereskedők érdekeltek, akiknél nagyobb összegűek a tranzakciók, jelentős a forgalom, illetve ahol a vásárlók ezt megkövetelik. A mikrofizetések világában jelenleg a készpénz az úr. A koncertjegy pedig könnyen lehet, hogy elfogy, mire eljutunk egy jegyirodába. Az internetes vásárlásoknál ugyanakkor sokakat érthetett már kellemetlen tapasztalat bankkártyahasználat során.

Az „elektronikus pénztárcát” a bankok már évekkel ezelőtt próbálták bevezetni a piacra – csippen ellátott bankkártyák segítségével –, nem túl nagy sikerrel. A csipes kártyák elfogadási infrastruktúrája kialakításának a költségeit valakinek állnia kell.

Napjainkban a MasterCard és a Visa is dolgozik a csipek helyett a bankkártyába épített rádiómentes segítségével zsinórmentes adatátvitellel működő „kontaktmentes” fizetési megoldások népszerűsítésével. A csipes és a kontaktmentes fizetési megoldások az impulzív vásárlások végrehajtását próbálják megkönnyíteni és gyorsítani. Csak meglepetjük a leolvasóterminál előtt a

A gyors és kényelmes vásárlások megkönnyítésében viszont a mobilcégek járnak élen. Egy SMS-sel pillanatokon belül vehe-tünk csengőhangot vagy zeneszámot, prémium tartalomhoz férhetünk hozzá az interneten, és az autónkból vehetjük meg a sztrádamatricát. A mobilos fizetést kínáló szolgáltatók száma fokozatosan bővíthet, mivel a pénzforgalmi szolgáltatást lebonnyolító infrastruktúra kiépítése a szolgáltató részéről már megtörtént, hiszen az antenna- és adatforgalmi gerinchálózat az egész országot lefedi.

Ellentétben a fragmentált bankszektorral, melyben számos szereplő küzd az ügyfelekért, a mobilszolgáltatás három szereplőre koncentrált. A mobilszolgáltatók létrejöttük óta ügyfélcentrikusan működnek. Erős értékesítési és kommunikációs csapatokkal folyamatosan a növekvő fogyasztásra ösztönzik ügyfeleiket.

A mobilszolgáltatók által lebonyolított tranzakciók száma hi-



A szerző a PricewaterhouseCoopers igazgatója

A mobilos fizetést kínáló szolgáltatók száma fokozatosan bővíthet.

hetetlenül magas, hiszen minden telefonhívás, SMS, tartalomletöltés, mobilinternet-használat egy-egy fizetési művelet. A mobilszolgáltatók operációs és számítástechnikai rendszere rendkívül alacsony költség mellett képes nagy volumenű és kis összegű vásárlási műveletek kezelésére. 2009 novemberéig a leg-

nagyobb kihívást a jogi akadályok jelentették a mobilszolgáltatók számára. Természetesen alapvető banküzemi funkciók kialakítására még szükség lesz a mobilcégek részéről. Ennek nehézségét és költségét ellentételezi az az előny, amelyet a mobilszolgáltatók azáltal kapnak, hogy pénzügyi szolgáltatást is nyújtanak az ügyfeleknek. Jelentősen bővíthet például a tartalomszolgáltatások és az elektronikus vásárolható termékek köre is.

Gondolhatunk itt zene és film letöltésére és más digitalizálható termékekre (utazási biztosítás, tömegközlekedési jegy, múzeumjegy, illetve stb.). Fontos tényező, hogy minden mobiltelefonnal rendelkező ügyfél zsebében ott lapul egy csipkártya – SIM kártyának hívjuk –, amely a bankkártyák minden technikai tulajdonságával fel van ruházva. A SIM kártya alkalmas elektronikus azonosításra, így elektronikus pénztárcaként is viselkedhet. Azaz megfelelően titkosított azonosítók igénybevételével több „fizetőeszköz” is tud kezelni.

Ideális esetben – és erre vannak példák a nemzetközi piacon – a mobilszolgáltatók közösen irányítanak egy pénzintézetet. Ezt a pénzintézetet létrehozhatják a mobilszolgáltatók, de – megfelelő garanciák birtokában – lehet privát kezdeményezés is. Ez utóbinak az az előnye, hogy minden fizetési megoldás szolgáltatófüggetlen. A kereskedők számára mindez azt jelenti, hogy a mobiltelefonos üzletkészen a módon is képesek nála vásárolni.

Nézzük meg a másik oldalt! A bankszektor számára nagyobb kihívást jelent egy egységes elektronikus fizetési megoldás kialakítása. Részben mivel a piacon sokkal több szereplő van, részben pedig mivel nincsenek birtokukban azok a technikai eszközök (például SIM kártya), amelyek a tömeges elterjedéshez szükségesek. Izolált és nagyon sikeres kiterjesztési pontok a bankszektor számára is nyitva vannak (például internetes fizetésre alkalmas digitális azonosító).

Valószínűleg mind a kereskedők, mind az ügyfelek, valamint a banki és a mobilszolgáltatói tábor is jobban járna egy az iparágak szoros együttműködésével kialakított szolgáltatással. Erre azonban (sajnos) nemzetközi vízezen sincs példa...

VILÁGGAZDASÁG

Főszerkesztő: **Kocsi Ilona** ■ Főszerkesztő-helyettes: **Boronkay Tamás** ■ Vezető szerkesztők: **Almási B. Csaba** (belföld), **Gaál Csaba** (vélemény), **Molnár Sándor** (vállalatok, piacok, befektetések), **Pásztor András** (vg.hu), **Urkuti György** (külföld, Európai Unió) Vezető tördelőszerkesztő: **Norvák László Béla** ■ Kiadó: **Zöld Újság Zrt.** ■ Kiadóigazgató: **Balsai Tamás** ■ Szerkesztőség és kiadó: 1122 Budapest, Városmajor utca 12-14. Postacím: 1539 Bp., Pf. 653. Telefon: 489-1175, 489-1195, fax: 489-1189 ■ **Hirdetések felvétele:** 1122 Budapest, Városmajor utca 12-14. Telefon: 489-1155, fax: 202-4199 ■ **Ügyfélszolgálat, előfizetéssel kapcsolatos információ, megrendelés:** telefon: 489-1165, fax: 489-1169 ■ Előfizetési díj: 1 évre 78 876 Ft, fél évre 39 438 Ft, negyedévre 19 719 Ft, egy hónapra 6573 Ft ■ Előfizetésben terjeszti a **Magyar Posta Zrt. Hírlap Üzletága** ■ Árus terjesztés: **Lapker Zrt.** ■ ISSN-0042-6148 ■ Nyomdai előállítás: **AS Nyomda Kft. Szilárdy Üzem** 6000 Kecskemét, Mindszenti krt. 63., telefon: 76-481-401, fax: 76-481-204, felelős vezető: **Boros Gábor** ■ A Világgazdaság bármely részének másolásával, terjesztésével, az adatok elektronikus tárolásával és feldolgozásával kapcsolatos minden jog fenntartva. Értesítéseket átvenni csak a Világgazdaságra hivatkozva lehet. A lapban közölt táblázatok adatai tájékoztató jellegűek, amelyekért felelősséget nem vállalunk. ■ A Világgazdaság példányszámát a Matesz adatai alapján közöljük. ■ A Világgazdaság és a Világgazdaság Online tartalmait (fotók, írott anyagok vagy azok részletei) a kiadó írásbeli vagy elektronikus dokumentumba foglalt engedélyével közzétehető a nyilvánosságához.

Tájékoztatjuk Olvasóinkat, hogy a különböző versenytelen, játékoson, akciókon, feladatokon, rejtvénypályázatokon stb. részt vevők által személyes, irásban, telefonon, SMS-ben, interneten, e-mailben megadott személyes adatok nyilvántartásunkba kerülnek. Az adatokat megadva hozzájárulnak ahhoz, hogy azok felhasználásával a Társaságunk érdekeltségébe tartozó cégek, amelyek az adatok feladását is végzik (Axel Springer-Magyarország Kft., Axel Springer-Budapest Kiadói Kft., Harlequin Magyarország Kft., Zöld Újság Zrt., Petőfi Lap- és Könyvkiadó Kft., Népszerűség Kft., Hungaropress Sajtóterjesztő Kft.), előfizetés megrendelését teljesítsük, akcióira, kiadványaira és egyéb szolgáltatásaira felhívjuk a figyelmet. Az érintettek felvilágosítást kérhetnek az általunk kezelt személyes adataik köréről, felhasználásuk módjáról s céljáról, és bármikor kérhetik azok helyesbítését, felhasználásuk korlátozását, illetve törlését.