

TAKSÁS BALÁZS

## MERRE TOVÁBB EURÓPA?

### EUROPE: WHICH IS THE WRIGHT DIRECTION?

---

A közgazdászok és a politikusok is egyetértenek abban, hogy Európa előtt két nagy kihívás áll: sikeresen helytállni a világgazdasági versenyben, és megőrizni az európai társadalmi modell vívmányait. Ebben a cikkben ezeket a kihívásokat vizsgálom. Megállapítom, hogy Európának komparatív előnye a magas hozzáadott-értéket produkáló K+F igényes iparágakban van. Az előny megtartását nehezíti, hogy az európai társadalmi modell magas újraelosztási rendszeren alapul, amelyből következően a vállalatok adóterhelése kiemelkedő. Így versenytársaiknál kisebb összegeket képesek csak kutatás-fejlesztésre fordítani. Ezen két tényező szembeállításának nincsen egyértelmű feloldása. Kulcsszavak: Európa, komparatív előny, versenyképesség, kutatás-fejlesztés, társadalmi modell.

---

The economists and the politicians are in agreement that Europe must face up to two grand challenges: we should successfully hold on in the competition of the global economy and at the same time we should maintain the achievements of the European social system. In this article, I analyse these challenges. I find that Europe has comparative advantage in the sectors which produce high added value but really require research and development. However the European social system is based on a high redistribution system, that's why the tax burden of the firms is pregnant and the rivals can spend much more money for research and development than them. We can't find a perfect solution to resolve this opposition. Keywords: Europe, comparative advantage, competitiveness, research and development, social system.

---

### Bevezetés

Napjainkban sokszor és sokan felteszik a kérdést, hogy milyen jövő vár Európára, hogyan lesz képes teljesíteni a világgazdasági versenyben. A válaszok eltérőek, a legoptimistábbaktól a legpesszimistábbakig nagyon széles skálán mozognak. Vannak olyan álláspontok – ide tartozik az Európai Unió stratégiája is –, mely szerint Európa a világ legfejlettebb

régiójává válhat, a másik véglet pedig az, hogy Európa, mint gazdasági és politikai világhatalom napjai meg vannak számlálva, és a feltörekvő országok is meg fogják előzni.

Ebben cikkben nem kívánok egzakt választ adni a kérdésre (a jövőről lévén szó, nem is lehet), és nem kívánok a vélemények között választani. A cél, hogy bemutassam Európa helyzetét, a világgazdaságban elfoglalt szerepét, a világgazdasági versenyben számára fenn álló lehetőségeket és veszélyeket. Kérdés még, hogy mit értek a cikkben Európa alatt? Európa gazdaságát vizsgálva a földrajzi fogalom helyett a gazdaságit használom, így Európa alatt a világgazdasági centrumot, a fejlett európai országokat, azaz az Európai Unió tagjait, és más EU-n kívüli nyugat- és észak-európai államokat értem.

Orbán Viktor, az Európai Unió Tanácsa soros elnökének, Magyarországnak a miniszterelnöke az elnökség átvételekor azt mondta, hogy Európa előtt nehéz és kettős feladat áll: sikeresen megvívni a világgazdasági versenyt, és mindeközben fenntartani a hagyományos európai vívmányokat: a társadalmi szolidaritást és a jóléti rendszert. Ezt a véleményt a közgazdászok döntő többsége osztja. Így e cikk is ezen kettős feladat elemzésére összpontosít.

## **Európa a világgazdasági versenyben**

A világgazdasági verseny kapcsán két kérdést kell mindenféleképpen feltennünk:

1. Kik Európa fő versenytársai?
2. Hogyan lehet sikeres Európa a versenyben?

Az első kérdésre viszonylag egyszerűbbnek tűnik a válasz. Az elmúlt 50 évben jellemzően 3 centrumterület uralta a világgazdaságot. USA, Nyugat-Európa (később Európai Unió) és Japán. A világgazdasági teljesítmény több, mint 50%-át ezen régiók adták, a világkereskedelem több, mint 2/3-a köztük zajlott, a világ legnagyobb transznacionális vállalatai szinte mind ezen területről indultak hódító útjukra. A világ többi része – a közvetlen szomszédok kivételével – félperiféria vagy periféria területnek számított, esetleg elzárkózott a világgazdaságtól (pl.: szocialista blokk). A 80-as években aztán Kelet-Ázsia kistigrisei félperiféria területből fejlett országokká törtek elő (Dél-Korea, Tajvan,

Szingapúr), és jelentősen bekapcsolódtak a világkereskedelembé is.

Hogyan néz ki napjainkban a verseny? Rávéghatnánk, hogy már nem országok, regionális integrációk versenyeznek, hanem pusztán vállalatok, óriási, nemzetek felett átnyúló transznacionális vállalatok, akik nem kötődnek semmilyen országhoz. Ez valóban így van, ők alkotják a verseny szereplőit, de ezek a vállalatok mindig termelnek valahol, foglalkoztatnak, adót fizetnek, jólétet biztosítanak (mindamellét persze, hogy erőforrásokat fel- és elhasználnak, környezetet terhelnek.) Az országok, régiók (regionális integrációk) között a verseny a vállalatok megnyeréséért folyik, mint egy bálban. Kié lesz a legjobb képű, legcsinosabb partner? Kinél telepednek meg a legsikeresebb, legtöbbet adózó, legtöbbet foglalkoztató, „legzöldebb” transznacionális vállalatok? Természetesen a verseny nem csak a nagyvállalatokról szól. Például az Európai Unióban a kis- és középvállalatok (KKV-k) foglalkoztatják a munkavállalók 2/3-át.<sup>1</sup> Az ő sikerük, folyamatos, töretlen működésük és fejlődésük legalább olyan fontos az ország világ gazdasági sikerességéhez. Tehát az országok és regionális integrációk a transznacionális vállalatok kegyeiért folyó verseny mellett a KKV szektoruk helyzetbe hozásában is versenyeznek egymással. Természetesen a két verseny erősen összefügg, összefonódik. A technológiai diffúzió révén az országba betelepült transznacionális vállalatok technológiai színvonala, vezetési-szervezési kultúrája, menedzsment elvei, minőségbiztosítási eljárásai jelentősen erősíthetik és fejleszthetik az ország KKV szektorát. És fordítva is igaz. Fejlett, jól működő KKV szektorral rendelkező országot szívesen választanak telephelyül a transznacionális vállalatok, hiszen így könnyen és jól biztosítható a jó minőségű beszállítói kör, a képzett munkaerő stb.

A verseny tehát továbbra is országok és regionális integrációk között zajlik, azért hogy lakosaiknak jobb életkörülményeket biztosítsanak. A 90-es években a versenyben új szereplők jelentek meg. Szokták őket – nyugat-európai nyelvekből átvett – felzárkózó („émergent”) országoknak hívni, az ENSZ csoportosítás újonnan iparosodott országoknak nevezi őket, de elterjedt a BRIC országok kifejezés is. Ezen fogalmak azonban nem teljesen ekvivalensek, nem ugyanazon

---

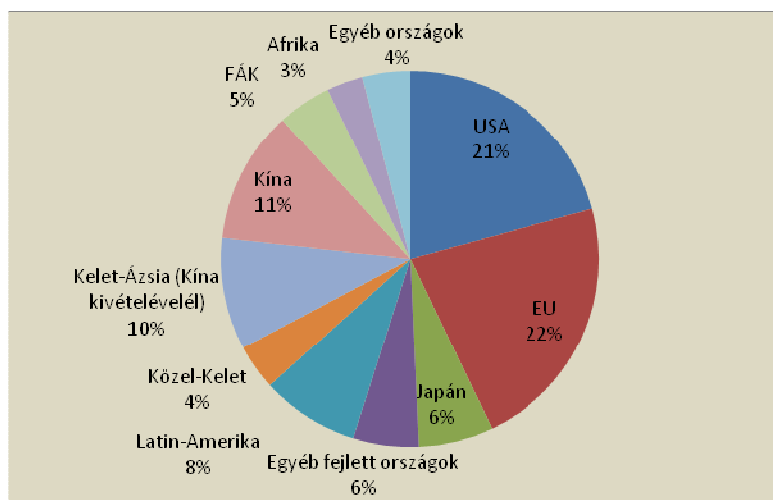
<sup>1</sup> Horváth Zoltán: Kézikönyv az Európai Unióról (HVG Orac, 2007.) p. 429.

országokat takarják. A BRIC országok kifejezés a 4 egyre jelentősebb gazdasági potenciállal bíró ország kezdőbetűinek összetétele: Brasil, Russia, India, China. Ezen 4 ország közül 3 tartozik – több egyéb ország mellett – az újonnan iparosodott országok közé, míg Oroszországot az ENSZ az átmeneti rendszerek csoportjába sorolja. Oroszország amúgy is kilóg a négyesből, mert ugyan nagyon jelentős ásványkincs tartalékkal rendelkezik, azonban hatalmas belső problémái (kulturális, demográfiai), az óriási méretű korrupció és az ebből adódó hatékonytalan gazdaság nem teszik lehetővé, hogy hosszú távon kiemelkedően magas gazdasági növekedést produkáljon. Gazdasági teljesítménye leginkább az energiahordozók világpiaci árától függ. Ezért sok közgazdász inkább Indonéziával helyettesítené ebben a kvartettben, amelytől a legnagyobb gazdasági növekedést várják az elkövetkező időkben.

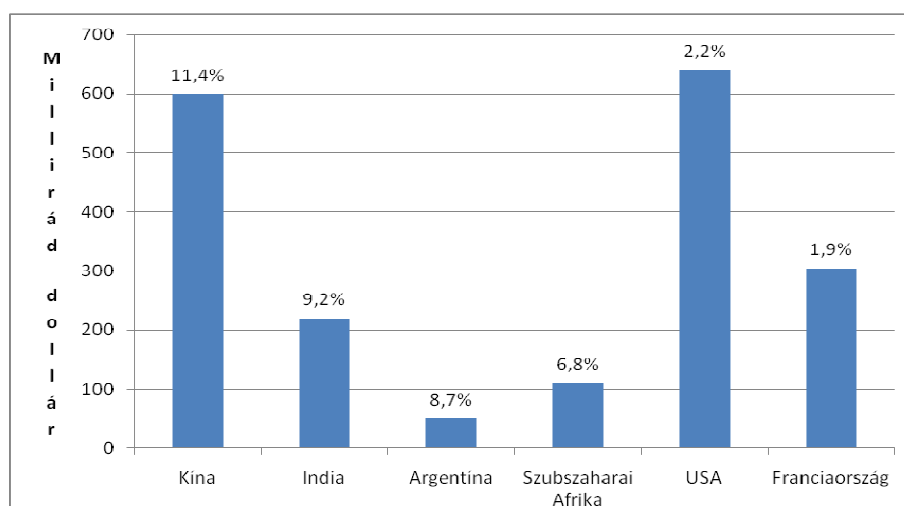
A kérdés az, hogy a felzárkózó országok (a BRIC országok mellett idesorolhatjuk, Argentínát, Mexikót, Indonéziát, Malaysiát stb.) sikere elhomályosítja-e, fenyegeti-e a centrumterületek pozícióját? A nyugat/északi félgömbön sokan rettegnek Kína, India vagy Brazília sikerétől, és attól, hogy leelőzik a hagyományos éllovasokat. Európai szemmel nézve van-e reális alapja ennek a félelemnek? Ha pusztán felületesen szemléljük a számokat, akkor mondhatjuk, hogy van. Tény, hogy több, mint 50 év után 2008 volt az első év, amikor az EU, USA és Japán világgazdasági súlya 50% alá esett. De ugyanakkor az is tény, hogy ha a 3 centrumterülethez hozzásoroljuk a többi fejlett országot is(pl.: Kanada, Ausztrália, Új-Zéland, Norvégia, Izland, Svájc, Dél-Korea stb.), akkor még bőven 50% felett volt súlyuk, ahogy azt az 1. ábra is mutatja.

Meg kell nézni azt is, hogy a fejlett országokban a Föld lakosságának mindössze 16%-a lakik, amihez képest az 50%-os világgazdasági súly brutális termelési adatokat tartalmaz. És látható az ábrából az is, hogy Kína vagy India még bőven kisebb teljesítménnyel rendelkezik, mint ahogy népességarányából következne. (Kínában és Indiában él a népesség körülbelül 15-15%-a.) Természetesen itt sokan felvethetik, hogy mivel a BRIC országok gazdasági növekedése jóval magasabb a fejlett országokénál, ezért előbb-utóbb utoléri azokat. Erre a felvetésre egyrészt válaszként elmondható, hogy óriási a teljesítménybeli különbség, tehát a konvergencia folyamata nagyon hosszú. Másrészt

pedig megint csak érdemes a számok mögé nézni! A 2. grafikon néhány ország (társég) 2008-as gazdasági növekedését mutatja %-ban és milliárd dollárban.



1. diagram – A világ GDP-jének megoszlása 2008-ban  
 Forrás: Alternatives Economiques Külön kiadás 78. szám 2008.



2. diagram – Néhány ország, társég 2008-as gazdasági növekedése %-ban és milliárd dollárban  
 Forrás: Alternatives Economiques Külön kiadás 78. szám 2008.

A grafikonból tökéletesen kitűnik az a statisztikai alapelv, hogy idősoros vizsgálatnál a növekedés %-os nagyságát alapvetően meghatározza a bázis nagysága. Abszolút értékben ugyanakkora növekedés %-ban kifejezve kisebb lesz magasabb kiinduló bázis esetén. Jól látszik: az USA gazdasága ugyan „csak” 2,2 %-kal nőtt 2008-ban, de ez a növekedés milliárd dollárban – azaz abszolút értékben – nagyobb volt, mint Kína 11,4%-os növekedése. Ugyanígy a francia gazdaság szerény 1,9%-os bővülése közel 1,5-szer akkora, mint India 9,2%-os növekedése és közel 3-szor akkora, mint a teljes Szaharától délre eső afrikai kontinens 6,8%-os teljesítménye. A valóságban nem a százalékokat, hanem a milliárd dollárt lehet szétszteni az emberek között. Az életszínvonalat tekintve tehát 2008-ban Kína és India nem hogy közelítette a nyugati világot, hanem pont ellenkezőleg, távolodott tőle, hiszen ha egy főre vetítjük ki a gazdasági növekedés abszolút értékét, akkor bizony Franciaország is bőven Kína előtt járt. 2009-ben ugyan ez változott, mert a fejlett gazdaságok döntő többsége depresszióba került, de a fenti grafikonból levonható a következtetés, hogy ha a fejlett országok stabilan éves szinten 2% körüli gazdasági növekedést tudnak produkálni, akkor az egy főre jutó gazdasági teljesítményben a legnagyobb növekedést produkáló felzárkózó országok is csak nagyon lassan, vagy egyáltalán nem is tudnak közelíteni.

A fenti adatoktól természetesen nem dőlhet hátra Európa. Hiszen 2%-os gazdasági növekedés elérése egyáltalán nem könnyű feladat. Ehhez szükséges, hogy termékei és szolgáltatásai egyre nagyobb – eladható – értéket képviseljenek, s megállják helyüket, mind a hazai piacon, mind a külső piacokon. A kérdés, hogy ez a versenyképesség hogyan érhető el, illetve milyen ágazatokban milyen termékekkel, szolgáltatásokkal tud Európa a világ élvonalában sikereket elérni.

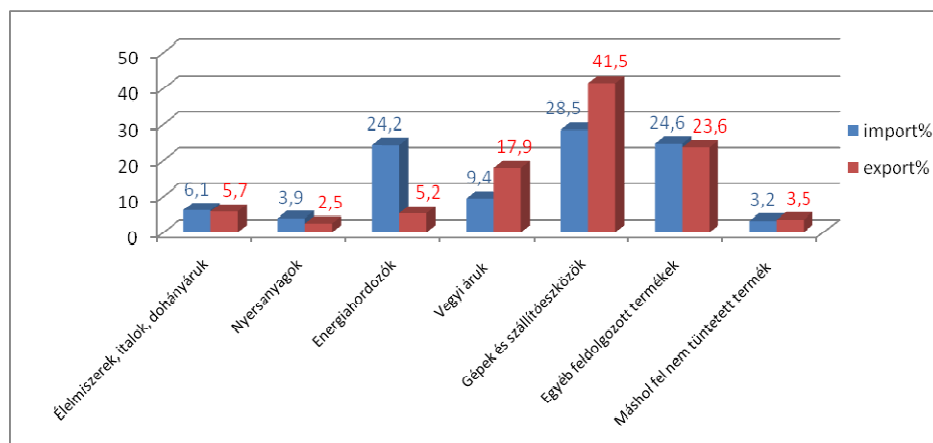
Régi közgazdasági alaptétel, hogy a komparatív előnyök elmélete alapján minden terület olyan ágazat exporttermelésére szakosodik, amiben komparatív előnye van, azaz a többi ágazathoz képest vagy nagyobb a termelékenység előnye vagy kisebb a termelékenység hátránya a világ más területeivel szemben. Például tegyük fel, hogy az USA gazdasága 10 munkaóra alatt állít elő 1 egység búzát, és 24 munkaóra alatt egy egység személygépkocsit. Mexikóban legyen ez az

érték a búzánál 15 munkaóra, a személygépkocsinál pedig 60 óra. Ebben az esetben az USA mindkét termék termelésében abszolút előnye van, azaz hatékonyabb. Komparatív előnye személygépkocsi termelésében van, mert ott nagyobb az előnye, 2,5-szeres, szemben a búzával, ahol csak 1,5-szer olyan hatékony. Mexikónak pedig komparatív előnye lesz búzában, mert ott kisebb a hátránya. Ha az USA szakosodik személygépkocsira, Mexikó pedig búzára, akkor megnövelhetik a kettejük által előállított értéket.

A világtermelés ezen komparatív előnyökön alapuló szakosodását már régen felborították a transznacionális vállalatok, akik képesek mikroszinten olyan környezetet teremteni, amely az adott gazdaságot általánosan jellemzőtől eltérő – jelentősen magasabb – termelékenységet képes biztosítani. Így olyan termék termelését képes az adott országban hatékonyan (komparatív előnnyel) megszervezni, amire az adott gazdaság saját szintjén – komparatív előnnyel – biztosan nem lett volna képes. Ráadásul a világkereskedelem 1/3-át a transznacionális vállalatok belső – leányvállalataik közötti – kereskedelme teszi ki. Azonban Észak-Dél fejlett-fejlődő országok kereskedelmi viszonylatában még mindig megfigyelhető a komparatív előnyökön alapuló szakosodás.<sup>2</sup> Ezért a felzárkózó országok felé folytatott kereskedelmet is ennek tükrében kell vizsgálni.

Milyen ágazatokban rendelkezik komparatív előnnyel Európa? Centrumrégióként egyértelmű, hogy számunkra a komparatív előny a nagyobb termelékenységi előnyt és nem a kisebb hátrányt fogja jelenteni. Jellemzően a legfejlettebb országok, régiók, a legnagyobb hozzáadott-értéket produkáló, legtöbb kutatás-fejlesztést igénylő ágazatokban rendelkeznek az átlagnál jóval nagyobb termelékenységi előnnyel. Napjainkban ilyen ágazatnak számít a szolgáltatási szektor jelentős része, az információtechnológia, a nanotechnológia, az elektronikaipar, a vegyipar, a gépgyártás leginnovatívabb ágai. Gondoljunk bele: Európa és Argentína között búzatermelésben vagy halászatban nincsen nagy, lehet nincs is hatékonyságbeli különbség. Ellenben a pénzügyi szolgáltatások terén, telekommunikációban, vagy gépjárműgyártásban már nagyon jelentős az öreg kontinens előnye.

<sup>2</sup> Paul R. Krugman - Maurice Obstfeld: Nemzetközi gazdaságtan (Panem 2003.) p. 93-95.



3. diagram – Az Európai Unió külső termékimportjának és termékexportjának %-os megoszlása termékcsopontonként 2009-ben  
 Forrás: EUROSTAT

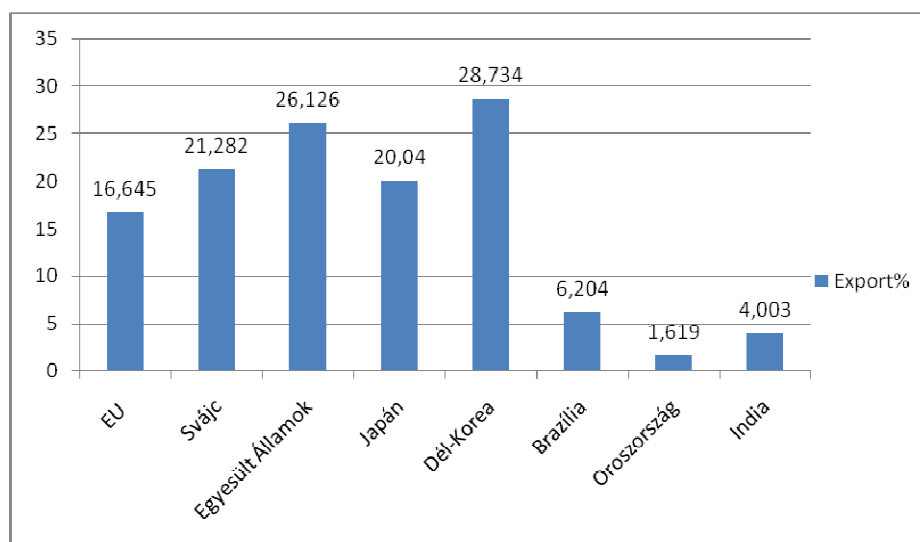
A 3. diagram az Európai Unió termékimportjának és termékexportjának %-os megoszlását mutatja, és bár az ábrázolt külkereskedelem egy jelentős részét a transznacionális vállalatok belső kereskedelme teszi ki, mégis észrevehető, hogy a fentebb felsorolt nagyobb hozzáadott értéket produkáló gépipar és vegyipar, az amire az Európai Unió részben szakosodott, hiszen ezeknél figyelhető meg jelentősebb eltolódás az export javára. A 4. diagram hasonló következtetésekhez vezet.

A diagram a csúcstechnológiai termékek exportarányát mutatja. A statisztika csúcstechnológiai termékeknek tekinti a következőket: repülőgép-ipari termékek, számítógépek, irodagépek, elektronika, műszerek, gyógyszerek, elektromos gépek és fegyverek. Bár Európa jónéhány jelentős, szintén K+F igényes exportterméke nem tartozik ezen kategóriák közé, mégis tökéletesen látszik, hogy a fejlett országok a csúcspárágakban rendelkeznek komparatív előnnyel a felzárkózó országokhoz képest.

Összességében tehát elmondható, hogy Európa gazdaságának, akárcsak a fejlett országok döntő többségének, a csúcstechnológiát képviselő – hig-tech – iparágakra kell szakosodnia, hiszen ezen termékei lehetnek sikeresek a világgazdasági versenyben. Ezeket az iparágakat „kulcsiparágaknak” nevezzük. Itt a munkaerő áránál fontosabb a képzettsége, a hatékonysága és a kreativitása, hiszen ezen



ágazatoknál jellemzően a költségek között nem annyira kiemelkedő a humánerőforrás költsége. A low-tech iparágakban a felzárkózó országok sokkal könnyebben lehetnek sikeresek a versenyben, mert a jellemzően mesterségesen alulértékelt valutájuknak köszönhetően a munkaerőköltségük jelentősen alacsonyabb. Már pedig a low-iparágakban a hozzáadott érték túlnyomó része a munkabér, így aki ezen költséget alacsonyabban tartja, az árelőnyre tehet szert a világpiacon.



4. diagram - Csúcstechnológiai termékek exportjának részesedése az összes export százalékában 2006-ban

Forrás: EUROSTAT

Ahhoz azonban, hogy Európa a kulcsiparágakban sikeres maradjon, a lépéselőnyt őriznie kell. Ennek megvalósulása összetett dolog, azonban két tényezőt mindenféleképpen ki kell emelni: első, hogy élen kell járni a kutatás-fejlesztésben, azaz abban, hogy az innovációban az európai vállalatok versenyképesek legyenek, másodsor a sikeres innovációhoz szükséges a képzett munkaerő, azaz meg kell teremteni, és minél inkább fejleszteni kell a tudásalapú társadalmat. Ráadásul a tudásalapú társadalom tagjai nem csak innovatívabb munkaerőnek számítanak, hanem tudatosabb, minőség- és környezetorientáltabb fogyasztónak is, ami szintén az európai ipar sikerét szolgálja.

El kell azonban ismerni, hogy K+F területén Európa a 80-as évektől versenyhátrányba került az USA-val és Japánnal szemben. Szerencsére ez a gazdasági eredményeken kevésbé látszik meg. Ez a hátrány napjainkra is megmaradt. Az elmúlt években a japán gazdaság a GDP kb. 3,4%-át, az USA gazdasága a GDP kb. 2,7%-át, míg az európai gazdaság a GDP kb. 2%-át fordítja kutatás-fejlesztésre.<sup>3</sup> Hogy Európa miért került tartósan versenyhátrányba a kutatások területén a másik két centrummal szemben, erről még lesz szó a későbbiekben.

A másik fontos tényező az oktatás. Itt a 3 centrumterület között alapvetően nincsen nagy eltérés. Az EU a GDP 4,96%-át, az USA 5,29%-át, Japán 3,45%-át fordítja oktatásra. Ha az állami és magánkiadások egy tanulóra vetített összegét vizsgáljuk az 1 főre jutó GDP-hez képest, akkor az EU-ban ez az érték 2007-ben 24,9%, az USA-ban 30,5%, Japánban 28,9% volt.<sup>4</sup> Ezek az adatok lényegesen magasabbak a kevésbé fejlett és a felzárkózó országokhoz képest is. Különösen, ha megint figyelembe vesszük, hogy nem a %-okat lehet az oktatás fejlesztésére fordítani, hanem a konkrét összegeket. Márpedig magasabb gazdasági teljesítményt (GDP-t) alapul véve ugyanakkora %-os összeg is magasabb forrást takar. Az utóbbi érték – igaz csak az állami kiadásokat figyelembe véve - Braziliában 19,1%, Indiában 13,6%, Mexikóban 15,4% volt 2007-ben.<sup>5</sup> Az adatok azt mutatják, hogy bár világszinten jelentősen sikerült az iskolázottságon javítani (különösen a felzárkózó országokban, ahol pont ez a felzárkózás kulcsa), a centrumterületek előnye továbbra is jelentős maradt mind az bruttó iskolázottsági mutató, mind az tanulás instrumentális (tárgyi) feltételeit tekintve. Az életfogytig-tartó tanulás koncepciója is a gyakorlatban igazán csak a centrumterületeken – különösen Európában és Japánban – tudott megvalósulni.

Összességében a kutatás-fejlesztésre és az oktatásra fordított kiadásokból az látszik, hogy bár a centrumterületek versenyelőnye a kulcsiparágakban valamennyivel csökkent a felzárkózó országokhoz képest, azonban abszolút és komparatív előnyökkel is a centrumterületek termelnek ezekben az iparágakban.

---

<sup>3</sup> Forrás: EUROSTAT

<sup>4</sup> Forrás: EUROSTAT

<sup>5</sup> Forrás: UNESCO

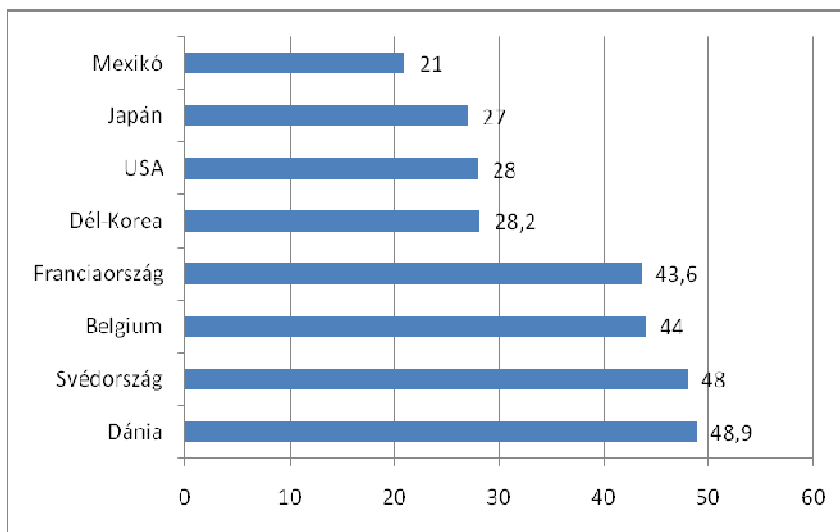
## Az európai modell fenntartása

A világgazdasági versenyben történő helytállás mellett párhuzamosan a másik jelentős, Európa elé tornyosuló kihívás az erős társadalmi szolidaritáson alapuló európai modell fenntartása. Ez a modell a jövedelmek jelentős állami újraelosztásán (redisztribúcióján) nyugszik. Az állam a GDP jelentős részét 45-55%-át különböző adó, járulék stb. formájában beszedi, majd különböző csatornákon újraosztja. Ugyanez az érték az Amerikai Egyesült Államokban jelentősen alacsonyabb. Mi a különbség oka? Az európaiak az amerikaiakkal szemben kevésbé szeretik, és kevésbé tolerálják a társadalmi egyenlőtlenségeket. Míg az Amerikai Egyesült Államokban társadalmi egyenlőtlenségként csak a kirívó gazdagságot tekintik, addig Európában idesorolják a teljes szegénységet is.<sup>6</sup> Ezért a kontinentális Európa megpróbálja a társadalmi különbségeket csökkenteni. Ennek eszköze a jövedelmek állami redisztribúciója. Az európai államok meglehetősen sok jövedelmet szednek be, cserébe ezek jelentős részét a különbségek mérséklésére fordítják. Európában jóval jelentősebb a szociális transferek szerepe – különböző segélyektől kezdve mindenféle támogatásokig –, valamint Európa többet fordít a társadalmi felemelkedés lehetőségeinek megteremtésére is, azaz itt jóval magasabb az oktatásra és egészségbiztosításra fordított állami kiadások, valamint a munkaerőpiaci támogatások és beavatkozások értéke. Ezek segítségével a társadalmi rétegek közötti mozgás Európában jóval inkább biztosított, mint a világ bármely más részén. És ugyanígy igaz, hogy a világon az európai országokban a legkisebbek a társadalmi különbségek, vagy éppen a városi és a vidéki életszínvonal közötti különbség. Például miközben a szegénységi ráta Skandináviában 5%, Ny-Európában 7-12%, addig Japánban 15%, az USA-ban pedig még ennél is nagyobb. Ugyanígy Skandináviában a legfelső és legalsó társadalmi réteg között 5-szörös jövedelemkülönbség van, Ny-Európában pedig 7-10-szeres, addig az USA-ban ez 15-szörös.<sup>7</sup> Az európai modell tehát céljainak megvalósulását tekintve sikeresnek mondható. Mi a probléma mégis ezzel a társadalmi modellel? Miért mondjuk azt, hogy fenntartása a jövő nagy kihívása?

<sup>6</sup> Inequality and happiness: Are Europeans and Americans different?  
[http://www.opendemocracy.net/democracy-americanpower/article\\_653.jsp](http://www.opendemocracy.net/democracy-americanpower/article_653.jsp)

<sup>7</sup> Forrás: OECD

A probléma és a kihívás magának a modellnek az alapjaiból adódik. Az európai társadalmi rendszer a jövedelmek jelentős újraosztására épül. Ez csak úgy megvalósítható, hogy az állam jelentős jövedelmet von el a magánszférától, és ezt a hagyományos elosztórendszereken keresztül juttatja vissza a gazdaságba. Vagyis a rendszer fenntartása jelentős adóterhelésen alapul mind a magánszemélyeket, mind a jogi személyeket illetően. (Bár az USA-ban önmagában a társasági adó magasabb, mint Európa sok országában, azonban, egyéb különböző munkáltatói terheket is figyelembe véve az európai vállalatok adóterhelése lényegesen magasabb.)



5. diagram – Adóbefizetések GDP aránya néhány országban (2007)

Forrás: Alternatives Economiques Külön kiadás 82. szám 2009.

A magánszemélyek részéről a már fentebb említett európai gondolkodásmód kapcsán általában ez tolerált. Azonban a vállalatok a magasabb adóterheket versenyhátrányként élik meg, hiszen emiatt költségeik nőnek, termékeik, szolgáltatásaik megdrágulnak. Emiatt tudnak például az európai cégek amerikai és japán versenytársaiknál kevesebbet fordítani kutatás-fejlesztésre. Ez a gyökere a kihívásnak, hiszen tisztán látható az ellentét, a szembenállás, a világgazdasági versenyben történő sikeres helyállás és a magas adóterheken alapuló társadalmi modell fenntartása között.

Hogyan oldható fel ez a szembenállás? Nincsen bevált recept. A közgazdászok sem tudnak semmilyen, biztosan hatékony és sikeres tanácsot adni. Ez abból is látszik, hogy teljesen ellentétes irányba mutató ötletek és javaslatok merülnek fel. Egyesek szerint az európai gazdaságot a Gazdasági és Monetáris Unió keretében kellene erősíteni. Azaz a siker alapja a mélyebb integráció és a további egységesítés lehet. Ennek keretében már sokszor felmerült például egyes adónemek és adómértékek közelítése, jövőbeni szinkronizálása, egységesítése. Ezzel szemben mások pont a verseny erősítését favorizálják, mondván, hogy mindig is ez adta Európa erejét, az öreg kontinenst az országok közötti erős rivalizálás (verseny) repítette az élre, és lett a társadalmi-technikai fejlődés bölcsője évszázadokon át.<sup>8</sup> Ezek a közgazdászok Európa országai kapcsán kevésbé szoros kötelekeket és kevésbé mély integrációt tartanak kívánatosnak. Sőt egyesek még továbbmennek, és a versenyt nem csak az országok között, hanem a határokon belül a régiók között is erősítenék. Például a legerősebb flamand párt, az „Alliance Néo-Flamand” azt javasolja – egyenlőre csak Belgiumra vonatkozóan –, hogy a régiók helyi szinten dönthessenek több olyan adónem (például társasági adó) és szociális transzfer mértékéről, amelyek eddig elidegeníthetetlenül a központi kormányok hatáskörébe tartoztak.<sup>9</sup> Egy ilyen javaslat sikeres keresztülvitele új fejezetet nyitna Európa történelmében. Egy ilyen helyzet egyértelműen a vállalatoknak kedvezne (a KKV-k egy jelentős részét leszámítva), mivel most már az országokon belül a régiók között is adóverseny alakulna ki a vállaltok kegyeiért. Egy ilyen közös nyelv- és kultúraterületen belüli adócsökkentéses verseny könnyen (földrajzi) mozgásba hozhatja a vállaltokat. Mindez természetesen azzal járna együtt, hogy az újraelosztó-rendszerben a bevételek csökkenése miatt a kiadási oldalt is csökkenteni kellene, ami a (szociális) transzferek mértékének mérséklődésével, és sok, már megszerzett kiváltság elvesztésével járna. Ezzel nem csak a társadalmi rétegek, hanem egyes régiók közötti olló is egyre jobban kitágulna, hiszen jelentősen mérséklődne a régiók közötti

<sup>8</sup> Roland Vaubel: Az Unió árnyéka (Allprint Kiadó 2004) p. – Max Weberre hivatkozva

<sup>9</sup> Gregory Mauzé: Menace sur les acquis sociaux – les vrais enjeux de la réforme de l'État belge  
<http://www.michelcollon.info/Menace-sur-les-acquis-sociaux-les,2892.html?lang=fr>

jövedelem-redistribúció. Konvergencia helyett divergencia indulna el, és az európai modell az angolszász modell (USA, Ausztrália) felé közelítene. A többség véleménye egyelőre az ilyen és ehhez hasonló javaslatokkal még szemben áll, de csírái már több helyen megtalálhatóak. Például a nem túl nagy kiterjedésű Szlovákiában is regionálisan differenciált a minimálbér, azért hogy a nyugati régióhoz képest rettentően szegény és elmaradott keleti megyékbe csábítsák az olcsóbb munkaerő lehetőségével a vállalatokat, illetve hogy a már eleve itt lévő vállalatok versenyhelyezete javuljon. Ilyen javaslat – ugyan nem a politika szintjén – többször felmerült Magyarországon is.

A termelékenység növelése mindenképpen fontos a világgazdasági siker és a társadalmi szolidaritás fenntartása szempontjából. A termelékenység növekedésével Európa előnye a felzárkózó országokkal szemben fenntartható vagy növelhető. Az európai termékek sikeressége biztosítható. És így megtarthatóak az európai társadalmi modell értékei, vívmányai. Azonban a termelékenység növeléséhez elengedhetetlen a megfelelő kutatás-fejlesztési tevékenység. Márpedig a K+F-re fordított összegek nagyságát csökkenti az európai redistribúciós rendszer magas elvonása. És így újra kilyukadtunk a kezdeti kiindulási problémához.

## Összegzés

Nem lehet tehát pontosan megjósolni milyen változásokat hoz a jövő Európa számára. Ami biztos: feladata, hogy abszolút és komparatív előnyét is megtartsa a kulcsiparágakban, úgy hogy közben társadalmi modellje a lehető legkevesebbet sérüljön. Az is előre látható, hogy Európa sose lesz Amerika, az évszázadok alatt az emberek gondolkodásmódja másként gyökerezett meg a két kontinensen. Az európai gondolkodásmódra, kreativitásra, csapatszellemre és szolidaritásra azonban biztosan nagy szükség lesz, talán még nagyobb, mint a múltban valaha is volt.

## Felhasznált irodalom

1. Paul R. Krugman – Maurice Obstfeld: Nemzetközi gazdaságtan  
Panem Kiadó, Budapest 2003.
2. Horváth Zoltán: Kézikönyv az Európai Unióról HVG Orac, 2007.
3. Roland Vaubel: Az Unió árnyéka Allprint Kiadó, Budapest 2004.
4. Inequality and happiness: Are Europeans and Americans different?  
[http://www.opendemocracy.net/democracy-americanpower/article\\_653.jsp](http://www.opendemocracy.net/democracy-americanpower/article_653.jsp)
5. Gregory Mauzé: Menace sur les aquis sociaux – les vrais enjeux de la réforme de l'État belge  
<http://www.michelcollon.info/Menace-sur-les-acquis-sociaux-les,2892.html?lang=fr>
6. Alternatives Economiques Külön kiadás 78. szám 2008.
7. Alternatives Economiques Külön kiadás 82. szám 2009.
8. EUROSTAT adatok
9. OECD adatok
10. UNESCO adatok

