



**Kutasi Gábor – Vigvári Gábor – Dani Ákos**  
**Nemzetgazdasági versenyképesség: elmélet, mérés,  
esettanulmányok<sup>1</sup>**

TM 47 sz. műhelytanulmány

**BCE Világgazdasági tanszék**

---

<sup>1</sup> A műhelytanulmány a TÁMOP-4.2.1.B-09/1/KMR-2010-0005 azonosítójú projektje, *A nemzetközi gazdasági folyamatok és a hazai üzleti szféra versenyképessége* címet viselő alprojektjének kutatási tevékenysége eredményeként készült.

Jelen műhelytanulmány *A nemzetközi gazdasági folyamatok* c. műhelyben készült.

Műhelyvezető: Magas István

A tanulmány szakmai tartalma a forrás megjelölésével és a hivatkozási szokások betartásával felhasználható és hivatkozható.

## Tartalomjegyzék

Abstract of the working paper .....	4
Bevezető.....	7
1. Versenyképes állam, nemzetgazdasági felzárkózás .....	9
1.1. A versenyképesség értelmezése gazdaságpolitikai dimenzióban .....	9
1.2. Az állam feladata a versenyképesség és a fejlődés terén .....	13
2. Demokrácia és versenyképesség – egy kritikai megközelítés a globális politikai trilemmája alapján. 17	
2.1. Rodrik lehetetlen szentháromsága .....	18
2.2 A nemzetközi rezsimek elmélete .....	20
2.3. Nemzetek versenyképességének mérhetősége: a GCI mint nemzetközi rezsimek.....	29
3. Versenyképes gazdaságpolitika: a költségvetési politika esete .....	33
3.1. A nemzeti költségvetési politikák versengése.....	33
3.2 Az Európai Szociális Modell(ek) – a költségvetési politika társadalmi mozgásteret.....	36
3.3. A költségvetési politika fenntarthatósága.....	42
3.3. A költségvetés sebezhetősége .....	43
3.4 A költségvetési politikai versenyképesség indikátorai.....	45
4. Versenyképes gazdaságpolitika: valuták közötti versengés, avagy képes lehet-e az euró leváltani a dollárt? .....	54
4.1 A kulcsvaluta szerepkör és a nemzeti versenyképesség közötti kapcsolat.....	54
4.2 A dollár és a font harca a 20. század első felében .....	55
4.3 A téma háttere .....	58
4.4 Az euró: komoly rivális vagy örök második? .....	62
Hivatkozások jegyzéke.....	70

## **Abstract of the working paper**

### **(Competitiveness of National Economies: Theory, Measurement, Case Studies)**

The working paper examines the dimensions of competitiveness over the corporate level. The regional positions are changing quickly and the room for manoeuvre of the economic policy in national level is narrowed for attraction of business activities in the era of quickened globalisation. The countries compete for direct investments with the level of stability in business environment, the quality of human resource, the development of technological infrastructure. The development of background factors determines the economic growth.

The part on political economy is based on the idea that the concept of the trilemma of global politics is true. In this model Rodrik assumes that from the three desired element of world politics: deep economic integration, the nation state, and democratic politics only two can be chosen. We can either choose deep integration and the nation state but then we have to abandon democracy; or we can choose deep integration and democracy, but then we have to forfeit the nation state; or we have to circumscribe globalisation to maintain democracy and the nation state.

Competitiveness is one of the core concepts used by economists and decision makers nowadays to guide them and to justify their decision to the public. There are many ideas about the definition and measurement of competitiveness. In our paper we concentrate on the concept of macro level competitiveness measured by the World Economic Forum's (WEF) Global Competitiveness Index.

The hypothesis of our is paper is that this concept of competitiveness and the policies and institutional solutions required by this get ourselves closer in the trilemma what Rodrik calls golden straitjacket: when we abandon democracy and we get deep integration and the nation state. To prove this hypothesis we build up our paper as follows. in the first section we introduce Rodrik's model of the trilemma of global politics. This is followed by the introduction of the Global Competitiveness Index. We examine in which pillars of the index we can find evidence of institutional convergence which the concept of golden straitjacket based on. If we found these evidences we might conclude that our hypothesis is true.

The part on fiscal policy competitiveness was supported by the instruments of political economy. On one hand, the instruments of macroeconomics and statistics and the results of econometric studies were used, on the other hand, the decision-making and political institutional factors and variables are also taken into account.

To get to the fiscal scoreboard, plenty of factors can be examined during the construction of analytical framework. First of all, the expression of 'fiscal competition' must have been explained. The definition was set on the precisely described national competitiveness and the well identified task of the state in the 21<sup>st</sup> century. Thus, the task of fiscal policy is to create stable business environment for the economic growth, especially capital investments. Latter ones can create spill-over impacts as work places, income, solvency, economic effectiveness, technological development. So, the Economic competitiveness, or the rivalry of fiscal policies means the fiscal policy, which can create stable and supportive business environment for economic catch-up sooner or more effectively. Second, it was necessary to examine the interactions between the budget and the other segments of the economy and the basic procedures of fiscal policy. Third, the question was the factors that can create risk in the budget and make the financing mechanisms to be vulnerable. The fiscal vulnerability got very important

element in the construction of indices about fiscal sustainability, flexibility, structure and institutional effectiveness.

Fiscal policies are ranked on the basis of five main factors, including budget structure, institutional efficiency, sustainability, flexibility, and financial efficacy. Basically, all five factors seek the strengths and weaknesses of a country's budget, or in other words the vulnerability of the budget. The concept of fiscal vulnerability compiles budget weaknesses that originate from the public spending body, the capacity of the institutions, budget control or, in a wider aspect, from inappropriate government efficiency.

The macroeconomic framework explained above got political economic support by institutional theories about budgeting. The literature about the correlation between the appearance of budget deficit and political decision making supposed to survey the political business cycles and the EU8+2 budgeting with the following expectations: (1) The more centralized the process of budgeting and the stronger the financial minister's power in budgeting, the more disciplined the execution of the budget plan will be. (2) The political business cycles have significant impact on the fiscal balance. (3) It is worth to examine, which organs have influence in budgeting that can soften the original budget draft.

After the theoretical premises mentioned above, the analytical framework specialized. This system contains 5 main elements. The fiscal policy is examined from five aspects: budget structure, institutional effectiveness, fiscal sustainability, fiscal flexibility, financial effectiveness.

The fiscal competition of EU8+2 countries were surveyed from five aspects (structure, institutional effectiveness, sustainability, flexibility, financial effectiveness) what are summarized in weighted average to assess national fiscal policies.

Budgetary structure is composed from three scoreboard sub-indices ( $S_i$ ), that are also detailed to more indices:

$S_1$  = expenditure scoreboard sub-index =  $[s_{1,1}$  (expenditure volume rank) +  $s_{1,2}$  (Social Insurance net balance rank) +  $s_{1,3}$  (interest payment rank)]/3;

$S_2$  = revenue scoreboard sub-index =  $[s_{2,1}$  ('revenue demand' rank) +  $s_{2,2}$  ('weight of indirect tax' rank) +  $s_{2,3}$  ('weight of wealth tax' rank) +  $s_{2,4}$  ('reciprocate of weight of corporate tax' rank)]/4;

$S_3$  = deficit structure scoreboard sub-index =  $[s_{3,1}$  ('primary balance' rank) +  $s_{3,2}$  ('structural balance' rank)]/2.

Institutional effectiveness scoreboard is composed from three scoreboard sub-indices ( $I_i$ ):

$I_1$  = Governmental Centralization Index scoreboard sub-index; (Hagen & Harden 1996, Gleich 2003)

$I_2$  = Corruption Perception Index scoreboard sub-index; (Transparency International, [www.transparency.com](http://www.transparency.com))

$I_3$  = 'Deviation from balance target' scoreboard sub-index.

Fiscal Sustainability scoreboard is composed from three scoreboard sub-indices ( $F_i$ ):

$F_1$  = primary gap scoreboard sub-index; Blanchard (1990)

$F_2$  = tax gap scoreboard sub-index; Blanchard (1990)

$F_3$  = IFS(60;0) scoreboard sub-index; Croce & Juan-Ramon (2003)

Fiscal Flexibility scoreboard equals with the Standard and Poor's (2007) FFI (*fiscal flexibility index*) scoreboard.

Financial effectiveness scoreboard equals with the tax wedge scoreboard.

With the introduction of the European single currency, the dollar faced a serious rival for the first time since World War II. The last part aims to analyse the possibilities of the euro to become the number one currency of the world. After a historical introduction we review the existing literature on the topic. Then we analyse some statistical data. We conclude that some of the euro zone's serious defects must be fixed so that the single currency will be able to replace the greenback. First of all, the economic governance of the euro zone must be strengthened and euro bonds must be introduced.

## Bevezető

Műhelytanulmányunk a nemzeti versenyképesség vállaltokon túli dimenziójával kíván foglalkozni. A felgyorsult globalizáció korának világ gazdasági környezetében, ahol a nemzetköziesedett nagyvállalatok rendelkeznek az erőforrások és a közvetlen beruházások jelentős része felett és az egyes regionális piacok folyamatai gyorsan áttevődnek más régiókra, a gazdaságpolitika és tágabb értelemben az állam mozgástere és feladata megváltozott. Ez az országokra nézve azt jelenti, hogy a stabil üzleti környezet megteremtésével és az emberi erőforrás illetve a technológiai infrastruktúra, mint háttérerőforrások fejlesztésével képesek hosszútávon megalapozni a gazdasági növekedést és felzárkózást, függetlenül attól, hogy az európai gazdasági integrációs környezetben valósítják-e meg mindezt.

Gazdaságpolitikai téren tehát a döntéshozók versengenek egymással, hiszen stratégiai döntéseik eredménye az, hogy az export- és beruházási versenyben a tényleges riválisokhoz képest milyen teljesítményt ér el az általuk irányított nemzetgazdaság. Az államháztartási egyensúly, a csökkenő adósság-visszafizetési kockázat, stabil árszínvonal és árfolyam, illetve a folyamat végeredményeként megszűnő árfolyamkockázat mind a beruházásokra és az exportkapacitás bővülésére nézve kedvező stabil üzleti környezet kialakulását erősíti.

Lényegében államok szintjén a tényleges regionális vagy világpiaci versenytársakhoz viszonyított pozíció meghatározása alapján értelmezhetjük egy-egy nemzetgazdaság versenyképességét. A versenyképességi előnyök megteremtéséhez ugyanis elegendő, ha a nemzetgazdaság kibocsátását illetve jövedelmét meghatározó piacokon, illetve e piaci pozíciókat támogató üzleti és gazdaságpolitikai háttér esetében a tényleges versenytársaknál nyújt jobb lehetőségeket a nemzeti gazdaságpolitika. A versenyképesség makrogazdasági értelmezéséről szól tehát a tanulmány első része.

A második rész Rodrik elméletén, a globális politika lehetetlen szentháromságán alapulva vizsgálja a demokratikus berendezkedés és a nemzetközi versenyképesség összeférhetőségét. Az elmélet szerint a politika szintjén egyszerre nem megvalósítható a demokratikus politikai döntéshozatal, a teljes világ gazdasági integráció, illetve a nemzetállam. A trilemma a globalizáció útjában álló intézményi különbségeken alapszik. Megoldása három módon lehetséges: a demokrácia kiiktatásával a megoldás az arany kényszerzubbony, ahol a piaci mechanizmusok veszik át az állami gazdaságpolitika szerepét; a globális kormányzás megvalósulása esetén a szuverén nemzetállamok tűnnek el a nemzetközi rendszerből; végül a Bretton Woods kompromisszum esetében a globalizáció útjába állítunk akadályokat. Mindeközben a versenyképesség az egyik legfontosabb elérendő cél a világ gazdaságban.

Ez esetben a versenyképesség makrogazdasági értelmezéséhez a World Economic Forum Globális Versenyképességi Indexekét alkalmazzuk. A vizsgált hipotézisünk szerint a WEF koncepciója a versenyképességről, illetve az annak eléréséhez szükséges intézményi megoldások a Rodrik-féle trilemma esetében a nemzetállam – világ gazdasági integráció megoldáshoz visz minket közelebb (arany kényszerzubbony), kizárva a demokratikus döntéshozatalt. A hipotézis bizonyításának érdekében a versenyképesség fenti felfogását rezsimként, egészen pontosan a rezsimelmélet kognitivisták ágának egyik fajtájaként értelmezzük, ennek segítségével mutatva be, hogy a versenyképesség ezen felfogása külső korlátként nehezedik az államokra.

Ezt követően két makrogazdasági területet vizsgálunk meg annak érdekében, hogy felmérjük azok hozzájárulását a gazdaságok nemzetközi versenyképességéhez. Az egyik terület a költségvetési politika, amely esetében összeállításra került egy olyan államháztartási elemzési keret, amely alapján

az államok fiskálistpolitikai sikeressége megítélhető egymáshoz viszonyítva. Továbbá minősíthetővé válik az alkalmazott költségvetési politika egyensúlyi szempontból, ami alapján konkrét, gyakorlati gazdaságpolitikai ajánlások megtétele is lehetővé válik. Kifejtésre kerül a modern állam feladata, a nemzeti versenyképesség értelmezése, és hogy miképpen értelmezhetjük egyáltalán a tagállami költségvetési politikák közötti versengést. Ez a rész az államháztartásra vonatkozóan a lehetőségek és az előnyök mérhetőségét is bemutatja.

A másik makrogazdasági terület az árfolyam-politika, amely esetében az euró és a dollár nemzetközi rivalizálását elemezzük. Versenyképességi szempontból kiemelkedő a kulcsvaluta pozíció kérdése, ha a reálárfolyam-alapú versenyképesség-értelmezésre gondolunk. Foglalkozunk a kulcsvaluta-pozícióból fakadó alacsony hitelfelvételi költségekkel, a menekülőeszköz-pozícióból fakadó likviditási előnyökkel és a globális tartalékolási kereslet eredményeképpen folyamatos felülértékelttség hatásaképp létrejövő hátrányokkal. Röviden áttekintjük a huszadik század első felében lezajló küzdelmet a domináns font és a feltörekvő dollár között, majd az euró lehetőségeiről szóló szakirodalom lényegre törő áttekintése következik, amit elemzésünk követ. Végül a konklúziók levonására kerül sor, az euró előnyeinek és hátrányainak összegzésével.



# 1. Versenyképes állam, nemzetgazdasági felzárkózás <sup>2</sup>

## 1.1. A versenyképesség értelmezése gazdaságpolitikai dimenzióban

A versenyképesség bizonyos értelemben igen tág fogalom, éppen ezért értelmezésében sincs egyetértés. A fogalom vállalati szinten viszonylag egyértelmű, de az aggregát szintekre – nemzetgazdaságra, régióra – vonatkozóan már jelentős nézeteltérések vannak. Losoncz (2004: 2001) szerint „*a versenyképességnek több mint 10 000 definíciója, értelmezése és megközelítése van.*” Éltető (2003:3) megállapítja, hogy „*egy ország 'versenyképessége' önmagában meglehetősen megfoghatatlan kategória. Sokkal nehezebb értelmezni, mint a vállalati versenyképességet; nincs általános, nemzetközileg is elfogadott definíciója. [...] Ez arra vezethető vissza, hogy a versenyképesség eredetileg mikroökonómiai kategória, amit nehéz makroökonómiai, nemzetgazdasági szintre alkalmazni.*” Porter (1990) vagy Krugman és Obstfeld (2003) kifejezetten a vállalatok versenyképességére szűkíti le a nemzeti versenyképesség kérdését, ezek üzleti sikerességével azonosítva azt.

A tanulmány szempontjából azonban jóval egyszerűbben felépíthető a versenyképesség és ezzel együtt a fejlődés és felzárkózás fogalma az Egységes Európai Piacon belüli államok körét tekintve.

Chikán et al. (2002) a következőképpen határozzák meg a nemzeti versenyképességet: „*a nemzetgazdaság azon képessége [...], hogy a nemzetközi kereskedelem támasztotta követelményeknek megfelelően úgy képes létrehozni, termelni, elosztani és szolgáltatni termékeket, hogy közben saját termelési tényezőinek hozadéka növekszik.*” A piacgazdaság és a nemzetközi verseny keretei között, megkerülhetetlen a versenyképesség olyan fajta értelmezése, hogy az a vállalati szférára épül. Hiszen sok esetben az egyes kifejlesztett technológiákat, szabadalmakat, szakmai ismereteket, tapasztalatokat piacgazdasági keretek között jellemzően vállalatok, esetleg magánszemélyek és nem a gazdaságpolitika irányítói birtokolják. Emellett azért a gazdaságpolitikával, mint költségtényezővel is érdemes foglalkozni. A gazdaságpolitika a vállalatok számára környezeti adottság, fontos erőforrást újraelosztó szereplő és egyben alapvető szolgáltató partner is. A kormányzati politika szelektál az ágazatok között a támogatási és fejlesztési politikán keresztül. Erőforrások átcsoportosításával vagy minőségi szabályozással befolyásolhatja a vállalati szféra versenyképességét. A nemzetközi gazdasági térben akár a hazai akár a külföldi vállalatok kereskedelmi és beruházási pozíciójára meghatározó tevékenységet folytathat. Ellenkező irányba pedig közvetíti a nemzetközi intézmények és szerződések versenyképességi hatásait. Továbbá az állam alapvetően képes befolyásolni a társadalmi és kulturális tényezőket, amelyek kihatnak az emberi erőforrásra, mint inputtényezőre.

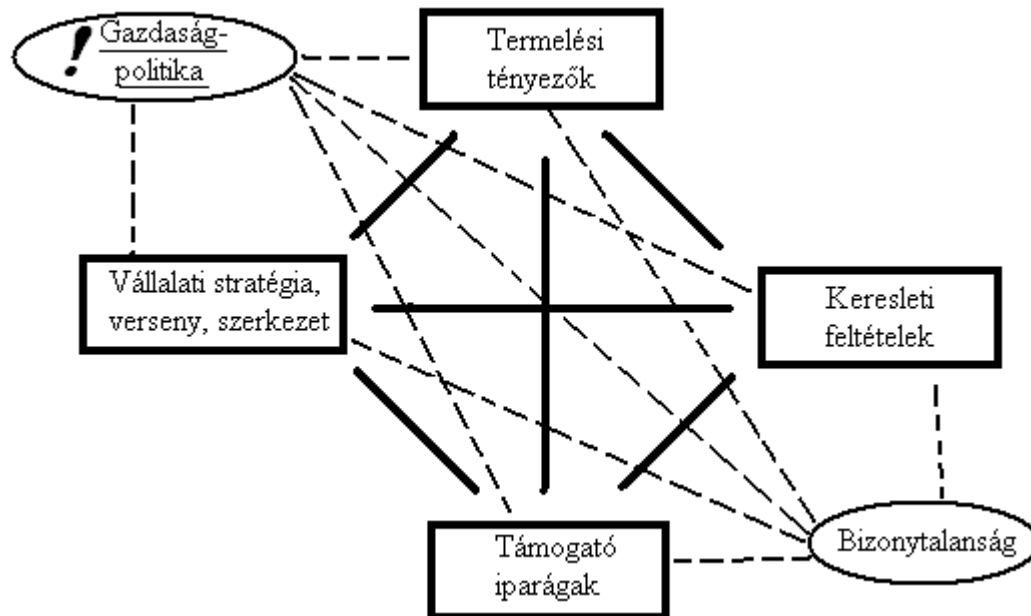
Kiindulópontként szolgáljon a Porter-féle *versenyképességi gyémánt* modellje. Ez a megközelítés – mint a versenyképesség számos más meghatározása – a vállalati szint versenyképességéből indul ki, és erre építi fel a nemzeti versenyképesség fogalmát összegyűjtve azokat a tényezőket, amelyek meghatározzák a nemzetgazdaság ágazatainak hatékonyságát a világpiac többi, kínálati oldali szereplőjéhez képest. A vállalati versenyképességgel az értekezés szempontjából nincs különösebb értelme foglalkozni vagy az ide vonatkozó nézeteket vitatni. Ez esetben kielégítő lehet akár a Porter-féle iparági versenyképesség tényezőinek modellje is, de részletesebb értelmezést nyújt például Chikán et al. (2002). A

---

<sup>2</sup> A Szentés Tamás Tudományos Iskola a Versenyképességről végzett kutatásai és kiadott könyvei alapján, amely kutatás fogalomtisztázásában és kidolgozásában az értekezés szerzője aktívan részt vett. Szentés et al. (2005) és Szentés et al. (2006)

gazdaságpolitika vizsgálatához fontosabb a nemzetgazdasági szintű versenyképesség-javító és fejlesztő beavatkozás kérdése.

1. ábra A Versenyképességi gyémánt elemei



Forrás: Porter (1990)

Porter (1990:71) a komparatív előnyök elmélete helyett a kompetitív (versenyképességi) előnyök szerint ajánlja a gazdasági szerkezet kialakítását. Az egyes nemzetek (országok) előnyeit 4+2 körülmény alakítja a szerző szerint. Ezek hatnak az egyes nemzetgazdasági ágazatok adottságaira, emellett pedig egymásra is.

A termelési tényezőket több csoportba sorolja. Megkülönböztet emberi, fizikai, tudásbeli, tőke és infrastrukturális tényezőt. A termelési tényezők eltérő arányban állnak rendelkezésre országonként, és eltérő mennyiségükre tartanak igényt a különböző ágazatokban. Porter (1990: 74) szerint meg kell találni azt a tényezőt minden országban, amely relatíve olcsóbban elérhető. Az elérhetőséget befolyásolja az is, mennyire mobil az adott tényező az országok között, de ez kiegészíthető az országon belüli mobilitással is, hiszen Porter a nemzetgazdaságon belüli megerősödésre építi a nemzetközi versenyképességet. Az elérhetőség azonban kevés. Az is fontos, hogy mennyire „hatékonyan és hatásosan” használják fel a tényezőket.

A tényezők között kétféle, egymással kapcsolatban lévő hierarchiát állít fel. Egyrészt megkülönböztet alap (*basic*) és felfejlesztett (*advanced*) tényezőket. Előbbi lehet olyan, ami rendelkezésre áll a természetből vagy a múltból, mint a nyersanyagok, de lehet, hogy elő kell állítani, mint az alapfokon képzett munkaerőt. Utóbbinak (ti. a felfejlesztettnek) forrása valamilyen alaptényező, de mindenképpen magas szintre fejlesztett formában nyilvánul meg, mint a diplomás munkaerő vagy a digitalizált kommunikációs rendszer. Porter szerint, ha valaki csak az alaptényezővel rendelkezik, az rendkívül sebezhető, ráadásul ilyen formában az erőforrásnak alacsony a hozadéka. A felfejlesztett tényezők jóval lényegesebb hatást gyakorolnak a kompetitív előnyökre. Mivel ezek nagyobb befektetést igényelnek, ezért jóval több tőkét vonzanak. A másik tényezőcsoportosítás különbséget tesz általános (*generalized*) és szakosított (*specialized*) tényezők között. Általános tényező alatt a széles körben hasznosítható erőforrásokat érti, a szakosított tényező ellenben csak különleges célokra használható. Mivel az általános tényezők többek számára elérhetőek, ezért a szakosított tényezők jelentősebben befolyásolják a kompetitív előnyöket. A két hierarchia úgy kapcsolódik, hogy Porter szerint minél inkább

felfejlesztett egy tényező, annál inkább szakosított, vagyis egyedi ismeretet jelent. Befektetés szempontjából a szakosított tényező koncentráltabb és kockázatosabb beruházást jelent. Ráadásul gyorsan avul, tehát szükséges a folyamatos fejlesztés és innováció.

A második meghatározó elem, a keresleti feltételek esetében is fontosabb a minőség, mint a mennyiség. A keresleti szerkezet ágazati megoszlása meghatározza a komparatív előnyök területét. A vásárlók kifinomultsága és igényessége arra kényszeríti a hazai ipart, hogy minél gyorsabban fejlődjön, minél diverzifikáltabb legyen a termék, minél nagyobb legyen a hozzáadott érték. Egy ilyen fejlett igényű hazai fogyasztói csoport előre jelezheti a vállalatok számára a majdani világgazdasági igényt, így addigra a hazai vállalatok már előrehaladottak lesznek az adott termék technológiájában, gyártásában. A kereslet mennyisége (vásárlóerő) is fontos, hiszen a befektetések volumenére is hatással van, még fontosabb azonban Porter szerint a kereslet növekedésének üteme, mert minél előbb telítődik a hazai piac, annál hamarabb ösztönöz újabb fejlesztésekre.

A harmadik feltétel, a kapcsolódó és támogató (inputszolgáltató) iparágak kapcsán a nemzeti előnyökre nézve is meghatározónak tartja, hogy az inputszolgáltató ágazatokban meglévő kompetitív előnyök potenciális előnyökkel ruházzák fel azokat a partner vállalatokat számos más ágazatban is, amelyek ezekre az inputforrásokra építenek.

Porter szerint az inputszolgáltató meghatározó erővel bír a termelés folyamatos koordinációjára, és előnyök származnak a hazai cégek közti termelési értéklánc megosztása között, továbbá a szoros munkakapcsolatból erdő innovációs, technológiai ismeretek átadása is versenyelőnyt jelent nemzetközi szinten is.

A negyedik meghatározó csoportba sorolja a cégstratégiát, a (vállalati, tulajdonosi) szerkezetet, és a vállalatok közti (hazai) versengést. Ez tulajdonképpen a vállalatgazdaságtan elemzési területe.

Ezen kívül két kiegészítő tényező is bekerült a modellbe. Az egyik a bizonytalansági tényezők (*chance*) különféle változatai, a vállalkozói kedvtől kezdve a piaci és természeti katasztrófákig. Ez olyan szempontból teszi egyszerűvé, ugyanakkor könnyen alkalmazhatatlanná is a modellt, hogy mindent, amiről a modell alkalmazója nem tud mit mondani, kényelmességből bizonytalansági tényezőnek nyilvánít, és ezáltal fontos hatásokra, folyamatokra és tényezőkre nem derül fény. A másik kiegészítő elem a gazdaságpolitika, amely esetében a legnagyobb kérdés, hogy vajon a modellt miképpen lehetne lefordítani a gazdaságpolitikai és gazdaságstratégiai eszköztár alkalmazására. Porter nem törekedett arra, hogy meghatározza a kormányzati intézmények számára, milyen intézkedések formájában kell megvalósítani a többi tényező alakítását, befolyásolását. Az értekezés számára viszont pontosan a gazdaságpolitikai elem a megragadható. A kiindulási modellt tehát abba az irányba kell tovább javítani, hogy meghatározzuk, mi is az állam feladata a nemzeti versenyképesség javítása kapcsán.

Előtte azonban érdemes további módosításokat beépíteni a modellbe. Szentés (2002: 193) szerint a felgyorsult globalizáció korában<sup>3</sup> nem a nemzeti vállalatokban érdemes egy kormányznak

---

<sup>3</sup> A világgazdaság fejlődési szakaszai Blahó (2004) alapján:

Korai gyarmatosítás: gyarmati hódítások és így a gyarmatbirodalmi piacok kialakulása

Gyarmati típusú nemzetközi munkamegosztás kora: a gyarmatok és a központok közti munkamegosztás, amely máig kedvezőtlen hatásokkal járó ágazati szerkezetet hagyott a később gyarmati sorból felszabaduló fejlődő országokra.

Monopolizáció és tőkekivitel kora: a XIX. századi gyarmati rendszer, amikor a gyarmatokon lévő nyersanyag-kitermelő ágazatokban jelentős beruházásokat hajtottak végre, a nemzetközi kereskedelemben pedig monopóliumokra törekedtek.

A Bretton Woods-i rendszer és a gyarmati típusú munkamegosztás hanyatlásának kora: a II. világháború végén kialakított nemzetközi gazdasági, intézményi és együttműködési rendszer

Elvetélt reformkísérletek időszaka: 1970-es és 1980-as évek, a fejlődő országok felzárkózási kudarca és a tervgazdasági kommunista rendszerek gazdasági lemaradása

gondolkodnia, hanem egyre inkább azt jelenti a nemzeti versenyképesség, hogy mennyire képes egy ország szervesen beépülni a transznacionális vállalati (TNC) hálózatokba, továbbá, hogy a kormányzat, a társadalom és a TNC-k hármasa által milyen kompetitív előnyök teremthetők.<sup>4</sup>

Tehát az „országok világgazdasági versengése” (Szentes et al. 2005: 120-1) nem csupán a termékek és szolgáltatások világpiaci versenyét jelenti. Ugyanúgy versengés van a fejlettségi szintek elérésében, a világpiaci pozíciók megszerzésében és a világgazdasági környezet változásához való alkalmazkodási képességben, a nagy növekedési potenciállal bíró ágazatok piacvezetői pozícióharcában, a külső erőforrások megszerzésében, és a transznacionális hálózatokba való bekapcsolódásban.

Egy ország vagy régió versenyképessége a következőképpen értékelhető:

- a térség más országokhoz viszonyított fejlődési és növekedési sebessége,
- a külső erőforrások megszerzésére való képessége, elsősorban a tőkevonzó képessége
- versenyképes termékeket és szolgáltatásokat előállító transznacionális vállalatok központjává válás képessége,
- a nemzetgazdaságban működő hazai és külföldi vállalatok eredményes és „társadalmilag hasznos” működése számára megfelelő gazdasági, intézményi, kulturális és politikai környezet biztosítására való képessége,
- a termékek és szolgáltatások illetve a tőke exportjában való világpiaci vagy regionális részesedés
- általában a világgazdasági pozíció javítására és nemzetközi alkuerejének növelésére való képessége. (Szentes et al. 2005: 121)

Az eredeti Porter-féle modellből azért is hiányozhat a gazdaságpolitikai eszköztár leírása, mert álláspontja szerint a versenyképes nemzet kifejezés nehezen értelmezhető, nemzetgazdasági szinten egyedül a termelékenység az értelmes fogalom, ami az adott ország életszínvonalának hosszú távú meghatározója. Ezért Porter iparáganként vizsgálja tovább a kérdést.

Krugman (1994) szerint (idézi Bakács 2004) a versenyképesség nemzeti szintű értelmezése teljességgel hasztalan. Szerinte a nemzetközi kereskedelem nem értelmezhető zérőösszegű játékként, amely szerint a versenyképesebb nemzetek csakis más „vesztes” országok rovására nyernek, hanem a nemzetek közötti inderdependenciák miatt a nemzetközi kereskedelem pozitív összegű játék, ahol valamennyi résztvevő szükségképpen nyer. Ezzel szemben számos szerző, közülük talán a legjelentősebb Porter (1990) gyémántmodellje, kifejezetten fontosnak tartja a nemzetállami szinten értelmezett versenyképesség fogalmát. A nemzetállami szintű versenyképesség fogalmát és értelmezését már számos magyar nyelvű irodalom is feldolgozta (lásd például Éltető 2003, Obláth - Pénzes 2003, Bakács 2004, Szentes et al. 2005) Érdemes ennek értelmezéséhez bevezetni a

---

Felgyorsult globalizáció és rendszerátalakulások kora: 1990-es évektől kezdve, az ICT technológiának köszönhetően felgyorsult gazdasági folyamatok és globálisan összefüggő piacok, illetve a vállalati nemzetköziesedés jellemzik.

<sup>4</sup> A TNC-k megjelenése valamennyire felülírja azt a vitát, hogy lehet-e nemzeti versenyképességről beszélni a vállalati mellett, vagy csak mikroszinten értelmezhető a fogalom. Ugyanis, ha a nemzetközi diplomáciában nem is elismert módon, a TNC-k hatalma és befolyása és önállósága vagy mozgásterese az országokéhoz mérhető a nemzetközi gazdasági térben is. Egy percig sem állítva, hogy egy TNC és egy állam hasonló szerveződési forma lenne, a nemzetközi gazdaság két egymástól kölcsönösen függő de egyben független szereplőjéről van szó. Márpedig ha az egyik típusú nemzetközi szereplőre lehet értelmezni a versenyképességet, akkor a másira is megtehető ugyanez. A régiók erőforrás-koncentráció képességére vonatkozóan a lokációs és az agglomerációs elméletek adnak magyarázatot.

*tényleges relatív versenyképesség* fogalmát, amely azt jelenti hogy egy nemzetgazdaság számára elég, ha a közös felvevőpiacokon és egyben a hazai piacon is adott ágazatai versenyképesebbek, mint a többi *tényleges rivális* azonos saját ágazata. A nemzeti versenyképességet tehát úgy érdemes értelmezni, hogy a vizsgált országot a *tényleges verseny viszonyai* közé helyezzük, és összehasonlítjuk a vele hasonló pozícióval és teljesítménnyel rendelkező nemzetgazdaságokkal. Azokat az országokat tekinthetjük viszonyítási alapnak, amelyek hasonló ágazati és külkereskedelmi szerkezetűek és ugyanarra a regionális célpiacra exportálnak, vagy ugyanonnan importálnak nyersanyagot, félkészterméket vagy tőkét, esetleg munkaerőt. Vagyis a *tényleges versenytársakhoz* viszonyítjuk a vizsgált nemzetgazdaság fejlettségét, az állami szektor költséghatékonyságát, adott esetben az integrációs felkészültséget. (Török 2003) A pozíciók és előnyök megtartására vagy bővítésére elegendő, ha a vizsgált ország a *tényleges riválisokhoz* képest bizonyul hatékonyabbnak.<sup>5</sup>

A *tényleges versenyképesség* azonban azt is magában foglalja burkoltan, hogy egy ország riválisainak csoportja változhat akár a világpiac átstrukturálódása, akár egy technológiai váltás miatt bekövetkező ágazati átstrukturálódás, akár az országok felzárkózása vagy visszacsúszása miatt. Sőt, egy-egy ország számára a kereskedelem vagy a tőkeáramlás szempontjából más-más rivális országcsoportot kell számításba venni. Nyilvánvalóan ez a megközelítés csak történelmileg, gazdasági és társadalmi idősorok felhasználásával értelmezhető. Folyamatában derül ki, hogy melyik országnak sikerül az élre tömni, illetve a fejlettebbekhez felzárkózni, és melyikük marad le a fejlődésben. Az országok fejlődési sorrendjét és annak alakulását nem elegendő az egy főre eső GDP számítása alapján meghatározni. Az összetett indexek figyelembe veszik a nem gazdasági folyamatokat is (pl. a World Economic Forum GCI és BCI mutatói, vagy az International Institute for Marketing Development IMD Scoreboard indexe, vagy az UNDP HDI mutatója).

## 1.2. Az állam feladata a versenyképesség és a fejlődés terén

A hatékony költségvetés kialakításának első lépése az állam feladatainak és hatáskörének pontos meghatározása. Ez alapján az első kérdés szükségszerűen az, hogy *„milyen viszony és milyen arány alakítható, illetve alakítandó ki a piac és az állam szerepe között.”* (Szentés et al. 2005: 245). Az állami költségvetés méretének csökkentése, a privatizáció és a dereguláció, illetve a piaci mechanizmusok lehető legszélesebb körű érvényesülése melletti érvelés sokszor látszólag figyelmen kívül hagyja a méltányossági és erkölcsi szempontokat, de elvileg ezt a konfliktust feloldja a rászorultság elvének alkalmazása. Ez utóbbi elméletileg lehetővé teszi, hogy az állami gondoskodás valóban ott érvényesüljön, ahol az egyén piaci körülmények között, a saját jövedelméből képtelen megoldani az alapvető öngondoskodást. De továbbra is nyitott marad a kérdés, hogy ki viselje a nagyon hosszú távú beruházásokat és humántőke-fejlesztéseket. A piacok tökéletességébe vetett hit pedig – talán a pénzpiacokat bizonyos időszakokban leszámítva – megalapozatlannak minősíthető. Ennek kapcsán Stiglitz (2002: 87) megjegyzi, hogy *„a gazdaságelmélet legújabb fejleményei [...] megmutatták, hogy amikor nem tökéletes az informáltság, vagy a piacok nem teljesek – vagyis mindig, de legfőképpen a fejlődő országokban, – a láthatatlan kéz igencsak tökéletlenül működik. Ez azt is jelenti, hogy létezik olyan kormányzati beavatkozás, amely, elvben, javíthatja a piac hatékonyságát”*

Ugyanakkor Szentés et al. (2005: 245) arra is felhívja a figyelmet, hogy *„a gazdaságra kiterjedő adminisztratív állami irányítás [...] és a költségvetésen keresztül történő újraelosztás túlzott mértékének, a jóléti rendszer [...] szükségességére való hivatkozás alapján nemcsak [...] a gazdaságra és*

---

<sup>5</sup> A relatív versenyképesség szemléltethető két olyan turistával (az országok), akiket üldözőbe vett egy medve (a versenynyomás). Az egyik turistának nem a medvét kell lehagynia, hogy megmeneküljön, elég, ha a másik turistánál gyorsabb.

társadalomra nagy terhet róvó állami bürokrácia növekedésével jár együtt, hanem többnyire károsan hat a vállalkozói kedvre és egyéni kezdeményezésekre is [...].”

Ez teljesen egybe cseng Stiglitz (2002: 70) azon megállapításával, amely szerint „sok fejlődő – és fejlett – országban az állam a kelleténél jóval több energiát fordít olyan dolgokra, amelyekkel nem neki kellene foglalkoznia. Ez azoktól a feladatoktól is elvonja [a forrásokat], amelyekkel viszont foglalkoznia kellene. A probléma nem annyira az, hogy az állam túl nagyra nőtt, hanem az, hogy nem azt teszi, amit kellene.” Amíg lehet javítani az állami hatékonyságon, addig nem csak piaci, hanem kormányzati tökéletlenségek is fennállnak.

Keynes<sup>6</sup> szerint az állam legfontosabb feladata azon tevékenységek elvégzése, amelyet a piac és a társadalom nem képes, vagy nem akar megtenni. A kormányzat ne tegyen olyasmit, amit valamivel jobban vagy rosszabbul az egyének is meg tudnak tenni. Olyat tegyen, amit senki sem tesz meg.

Az állam szerepe többször változott a piacgazdaság fejlődése során. Az eredeti tőkefelhalmozás és a korai gyarmatosítás időszakában, a merkantilista egyoldalú, egyensúlyromboló felhalmozási célkitűzésére alapozva az állam meghatározó szerepet töltött be, majd a monopolizáció és tőke kivétel időszakában a klasszikus és a később erre épülő neoklasszikus elméletek úgy vélték, hogy a piac és a láthatatlan kéz mindent megold, ahol az állam csupán a magángazdaságok és piac általános működési feltételeinek és biztonságának őrzője. A „későn jövő” és a legfejlettebbek utolérésére törekvő országokban viszont az államnak és intézményeinek protekcionista tevékenysége az erőforrások mobilizálása és felhalmozása terén mindig is jelentős maradt, ami a felgyorsult globalizáció időszakában is tapasztalható. A vállalatok transznacionalizálódása óta pedig elsősorban a TNC-k számára kedvező üzleti és gazdaságpolitikai háttér megteremtése az elsődleges, a korábban már említett TNC-központtá válási szempontok miatt.

Alapvetően a piac feladata, hogy biztosítsa

- az erőforrások ésszerű elosztását,
- a megfelelő információk szolgáltatását a termelők és a fogyasztók számára,
- a gazdasági folyamatok koordinálását,
- a jövedelmek elosztását vagy újraelosztását,
- és a megfelelő takarékosagra, beruházásra, újításra ösztönző gazdaságpolitikai eszközök alkalmazását. (Szentés et al. 2005: 231)

Ugyanakkor a klasszikus és neoklasszikus közgazdászok<sup>7</sup> is tisztában voltak azzal, hogy a piaci mechanizmusok és az önérdékkövetés nem képesek mindig a társadalmi szintű optimumot garantálni. Erről szól a neoklasszikus elmélet „piaci tökéletlenségekről” szóló koncepciója. Természetesen léteznek olyan társadalmi normák, amelyet biztosítani a piacnak nem is feladata. Éppen ezért az egyenlőség felé való elmozdulás, az egyenlő esélyek megteremtése vagy az erőfölénnyel való visszaélés korlátozása csak az állami beavatkozással érhető el. A neoklasszikusok/liberálisok sem az állam gazdasági funkcióit tagadták, hanem az államnak a gazdaságba való minden olyan beavatkozását elleneztek, amely megzavarja a piac normális működését.

A felgyorsult globalizáció körülményei között számos hagyományos állami feladat is fennmaradt, mint például az általános védelmi, társadalmi, politikai, kulturális, egészségügyi, környezeti stb. funkciók, a jövedelem társadalmilag elfogadható újraelosztása, a piaci koncentráció és a monopóliumok erőfölényének korlátozása, a közrend fenntartása, vagy bizonyos mértékű gondoskodás. Emellett viszont a globalizálódott tőkepiac a transznacionális vállalati folyamatok, az információs és

<sup>6</sup> Keynes (1926: 46-47), idézi Szentés et al. (2005: 233); itt nem szó szerinti idézet

<sup>7</sup> lásd Mátyás (1996) : Adam Smith, David Ricardo, Thomas R. Malthus, John Stuart Mill, Alfred Marshall stb.

kommunikációs technológia illetve tudás alapú új ágazatok és az ezek révén új munka- és vállalat-szervezési technológiák megjelenése kikényszeríti a kezdeményező (*proaktív*) gazdaságstratégiát és a megteremthető (*kompetitív*) előnyök létrejöttének aktív támogatását. A felsoroltak alapján a felgyorsult globalizáció korában az állam feladata:

- a humán tőke fejlesztése, az oktatás korszerűsítése, a kutatási és fejlesztési kapacitások megteremtése ill. finanszírozása,
- a gazdasági növekedés szempontjából húzó ágazatok kijelölése, serkentése, ösztönzése,
- a gazdaságon belüli ágazatközi vevői és beszállítói kapcsolatok fejlődésének ösztönzése,
- a transznacionális vállalatok számára fontos lokációs előnyök megteremtése,
- az anyagi és társadalmi infrastrukturális környezet megteremtése,
- és a társadalmi kohézió megőrzése. (Szentés et al. 2005: 250)

Magas (2002) szerint a piacgazdasági környezet igénye az állam felé alapvetően az, hogy *„technikailag kifogástalan infrastruktúrát, kellően jól képzett és a piac szabályainak betartására nevelt munkaerőt, gördülékeny pénzügyi rendszert, tőkéhez és hitelhez való könnyű hozzáférhetőséget”* szolgáltatson és olyan költségvetési politikát, *„amely nem száll szembe nyilvánvaló piacgazdasági racionalitásokkal”*. Azaz a gazdaságpolitika ne alkalmazzon értelmetlen szubvenciókat, és ne vállaljon fel szükségtelen kiadásokat. Ezek a környezeti feltételek szükségesek ahhoz, hogy *„a piac a maga pótolhatatlan és legértékesebb szolgáltatását, vagyis a helyes és mértékadó árakat kialakíthassa, és közvetíthesse az ehhez szükséges információkat”*.

Az üzleti környezetre csak részben tekinthetünk úgy, mint egy speciális közösségi jószág, mert a környezet a használat során „elhasználódik”. Azaz megújítás nélkül romlik a stabilitása, növekednek a kockázatok. *„A használat tehát egyáltalában nem lehet korlátlan és szabályok, valamint „pályadíj” nélkül való. Ami a stabil, kiszámítható működést lehetővé teszi, az éppen az, hogy az intervenció és a helyreállítás lehetőségét fenntartjuk, sőt adott esetben megköveteljük. A jó környezetért, ezért a speciális jószágért azonban fizetni, adózni kell.”* (Magas 2005:258) Figyelembe kell tehát venni azt, hogy a piaci folyamatok egy bizonyos üzleti környezetbe ágyazódtak.

A megfelelő üzleti környezet fenntartásával és helyreállításával kapcsolatban Magas (2005:261) szerint az alábbi beavatkozásra kényszerül az állam:

- A költségvetési politikát, az adózásra és a kiadásokra vonatkozó döntéseket a gazdasági ciklus függvényében kell alakítani.
- Az államnak a közösségi javak kínálata terén fontos, nem helyettesíthető szabályozó, beavatkozó, fegyelmező és szankcionáló funkciója van.
- Mivel sem a másoknak okozott károk, sem a másoknak köszönhető előnyök nem jelennek meg a piacok által képzett árakban, ezért az állam feladata a tényleges társadalmi költség elismertetése és a negatív hatások gyengítése illetve a pozitívak erősítése.
- A tiszta piaci körülmények nem mindig képesek a tökéletes informáltságot biztosítani a piaci résztvevők döntéseikhez. Az államnak ezért feladata lehet a piaci információk kiegészítése, illetve korrekciója is.
- Monopolista pozíciók és piaci erőfölény kialakulása esetén az erőfölénnyel való visszaélésre vonatkozó törvényi szabályozás és szankcionálás, javítja a piacok eszköz-allokációs és árképző funkcióját.

Visszatérve a versenyképességi gyémántra (2.1 ábra), a gazdaságpolitika hatása a többi tényezőre értelmezhető úgy is, hogy a gazdaságpolitika önmaga is versenytényező, hiszen nemzetgazdasági, esetleg nemzetközi szinten képes átcsoportosítani a jövedelmeket és az erőforrásokat elsősorban az adórendszeren és az oktatási rendszeren keresztül. Az Antal-Mokos és Tóth (2002: 93) által végzett klaszterelemzések azt mutatták, hogy a kilencvenes évek első felében elkülöníthető volt olyan magyar vállalati csoport, amely stratégiáját az állami kapcsolatokra alapozva igyekezett erőforrásokhoz jutni. E vállalatok erőssége főleg az állami értékesítésben és a lobbizásban rejlik. Nyilván ez a jelenség erősen kapcsolódott a gazdasági átmenet kezdeti időszakához, de a későbbi eredményekből, amelyek szerint később már szignifikánsan nem mutatható ki ilyen stratégiájú csoport, nem derül ki egyértelműen, hogy a piacgazdaság intézményi kiépülése miatt tűntek el, vagy csak a válaszadók köre változott.<sup>8</sup>

Az állam, mint megrendelő tekinthető keresleti tényezőnek is. Ennek megnyilvánulási formája a költségvetés kiadási oldala, amely esetében a költségvetési hatékonyság jelentősen befolyásolja, hogy milyen vevői igényességnek kell megfelelniük a vállalatoknak vagy az államigazgatásban munkát vállalóknak. Amennyiben az állami beruházásoknál, tendereknél, pályázatoknál a korrupció dominál a minőség- és költségvizsgálat helyett, akkor a vállalatok nem a költséghatékonyságra, vagy a minőségi szolgáltatásra lesznek rákényszerítve, hanem a döntéshozók megvásárlására.

Az államra úgy is lehet tekinteni, mint az egyik olyan nemzetgazdasági szereplőre, aki olyan alapvető szolgáltatásokat nyújt, amit minden piaci résztvevő igénybe vesz. Nem feltétlenül az állami vállalatokra kell gondolni, hanem a közbiztonságot, jogbiztonságot, információt, garanciát, gazdasági koordinációt stb. szolgáltató intézményrendszerre. Ezekben a területeken is jelentős költségeket takaríthat meg a hatékony állam a vállalati szféra számára. Éppen ezért állítható, hogy a nemzeti gazdaságpolitikák, a nemzeti közigazgatási rendszerek versenyezni kénytelenek egymással, ha a nemzeti vállalatokat szeretnék nemzetközi szinten is versenyképessé tenni és termelői tevékenységüket a nemzetgazdaságon belül megtartani, illetve, ha a transznacionális vállalati hálózatokba szeretnék az országot minél előnyösebb pozícióban bekapcsolni. A költségvetési politikák versenyének is az a lényege, hogy egy vállalat nem kizárólag a hazai lehetőségekből tehet szert előnyökre, hanem más régiók által kínált feltételekből is.

Ezen kívül természetesen a vállalati, tulajdonosi szerkezetre, illetve a versenymorálra és a verseny intenzitására is meghatározó befolyással bír a gazdaságpolitika a szabályozáson keresztül. Az állam legfontosabb feladatát azonban a „gazdaságpolitika” és a „bizonytalanság” közti kölcsönös egymásra hatás kapcsolata fejezi ki az 2.1 ábrán. A fentiek alapján ugyanis úgy tűnik, hogy az állam valóban a már többször említett üzleti környezet stabilitásának a megteremtésével, azaz az országhoz tartozó kockázat illetve a szabályozási bizonytalanságok, átláthatatlanságok és kétértelműségek csökkentésével, továbbá az egyértelmű feladat-meghatározások és minőségi elvárások, a szigorú jogi normaként érvényesülő, jól definiált, hatékony és hatékonyságra ösztönző finanszírozási és

---

<sup>8</sup> A Czakó et al. (2002: 69) által, 120 magyar vállalat megkérdezésén alapuló kutatások kimutatták, hogy a gazdaságpolitika, mint környezeti tényező közepesen jelentős mértékben meghatározó a vállalati működésre nézve. Egy ötfokozatú skálán a gazdaságpolitika befolyásoló hatása 3,28 volt 1996-ban, 3,15 1999-ben. Ugyanakkor a stabil gazdaságpolitikai háttér, bár javítja a vállalati működést, éppen a kiszámíthatósága miatt veszít is a befolyásából. Az infláció mérséklése, a piaci viszonyok normalizálódása és a pénzügyi és gazdaságpolitikai intézményrendszer kiépülése kevesebb kihívást jelent a vállalatok számára. Viszont ugyanez a vizsgálat kimutatta, hogy a vállalatok inkább hátráltató tényezőnek érezték, legalábbis az 1990-es évek második felében, a gazdaságpolitikát. Ebből arra lehet következtetni, hogy a jelenlegi kormányzati és költségvetési szerkezet illetve a gazdaságpolitika nem (volt) kellően hatékony. Ezt a negatív megítélést erősíti meg Antal-Mokos és Tóth (2002: 98), akik szerint az 1990-es években két környezeti tényező esett negatív megítélés alá: a gazdaságpolitika általában és a kormányzati tevékenység.



újraelosztási mechanizmusok alkalmazásával képes leginkább a nemzeti versenyképesség pozícióját javítani és a nemzetgazdaság felzárkózási folyamatát támogatni.

## **2. Demokrácia és versenyképesség – egy kritikai megközelítés a globális politikai trilemmája alapján**

Napjainkban a világgazdaságról folyó diskurzusok legfontosabb toposzai a globalizáció, illetve annak hatása a nemzetállami gazdaságpolitikára, tágabb értelemben a nemzetállami szuverenitásra. Szintén kiemelt téma ugyanakkor a versenyképesség kérdésköre, melynek kapcsán igen sok definíció, megközelítésmód, mérőszám szokott felmerülni. Jelen írás kérdésfelvetése az, vajon tudunk-e találni kapcsolatot a két témakör között, és ha igen, akkor milyen ez a kapcsolat?

A globalizáció és a nemzetállam autonómiája közötti összefüggést számos írás taglalja, ezeknek szimpla összefoglalója is egy külön tanulmány kereteit feszegetné. Így írásunkban egy olyan koncepcióra építünk majd, mely logikusan felépítve igyekszik amellet érvelni, hogy a mély gazdasági integráció (vagyis a globalizáció), az önálló nemzetállam, illetve a demokratikus döntéshozatal nem működhet egyszerre, ezekből egyszerre csak kettő valósulhat meg. (Rodrik, 2002, 2007 és 2011) A különböző megoldási lehetőségei ennek a trilemmának eltérő megnevezéseket is kaptak. Így a mély gazdasági integrációval és a nemzetállam megmaradásával számoló megoldást arany kényszerzubbonynak, a mély gazdasági integráció és demokrácia megvalósulásával járó globális kormányzásnak, míg a mély gazdasági integrációt kizáró megoldást Bretton Woods kompromisszumnak nevezzük. Ez, a nemzetközi politika úgynevezett lehetetlen szentháromsága lesz a kiindulópontja írásunknak.

Rodrik elméletét a rezsimelemeléssel egészítjük ki. A rezsimeket olyan intézményeknek fogjuk tekinteni, melyek képesek lehetnek arra, hogy államok döntéseit befolyásolják. Minket a rezsimek azért érdekelhetnek, mivel a Rodrik féle szentháromság modellben a három sarokmegoldásból származó lehetőségek közül való választás kérdését ilyen rezsimek is befolyásolhatják.

Írásunkban elsősorban olyan versenyképesség felfogásokra koncentrálnunk, melyek a versenyképességet makro értelemben, azaz országokra alkalmazva próbálják meg konceptualizálni és mérni. Ezen versenyképesség mutatók alapvetően az úgynevezett komplex versenyképességi mutatók közé tartoznak, melyek valamilyen kompozit index segítségével próbálják meg egy-egy állam versenyképességét mérni. Ezek közül is kiemeljük a World Economic Forum (WEF) versenyképességi indexét, a Global Competitiveness Indexet (GCI), mely az egyik legtöbbet idézett komplex versenyképességi mutatószám.

Írásunk hipotézise az lesz, hogy a fenti, WEF által mért GCI által mért versenyképesség koncepció egy olyan rezsime, mely a világgazdaságban részt vevő államokat olyan intézkedések meghozatalára ösztönzi, amely a Rodrik-féle szentháromság koncepció arany kényszerzubbony megoldása felé tereli őket. Ez pedig valójában nem más, mint az úgynevezett „versenyző állam” (competition state) (Cerny 1990, Cerny 1999) koncepció elterjedése a világgazdaságban. Annak érdekében, hogy a fenti hipotézist bebizonyítsuk tanulmányunk a következő módon épül fel. A következő fejezetben részletesen bemutatjuk a Rodrik-féle politikai lehetetlen szentháromság koncepciót, majd kitérünk a nemzetközi rezsimek elméletére, és bemutatjuk, miért lehet a GCI koncepcióját rezsimeként használni. Végül bemutatjuk, mindezekből hogyan következik a versenyző állam koncepciója, mely közel áll a rodriki arany kényszerzubbony modellhez.

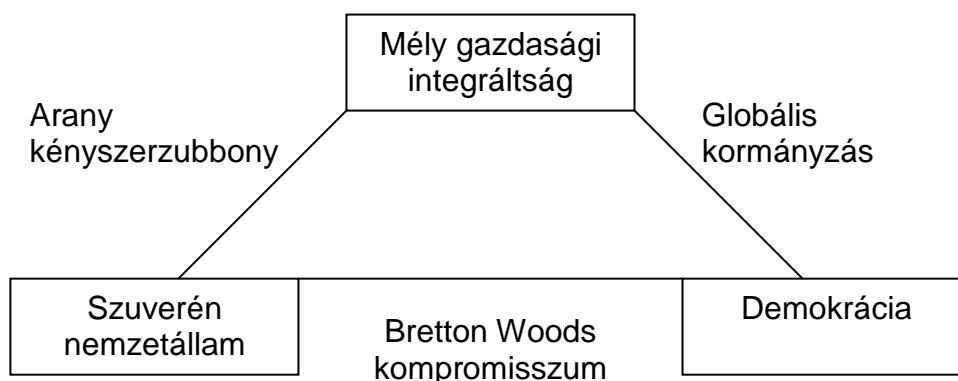
## 2.1. Rodrik lehetetlen szentháromsága

Rodrik lehetetlen szentháromság modellje abszolút nem újdonság a közgazdasági, politikai gazdaságtani irodalomban. A lehetetlen szentháromság koncepciója nem Rodrik találmánya, hanem viszonylag régi elképzelés. A legkorábban használt verziója a széles körben ismert monetáris politikai lehetetlen szentháromság (lásd például Cohen 1993), mely Mundell 1960-as években megalkotott nyitott makroökonomiai modelljével kapcsolatos. Eszerint nem valósítható meg egyszerre a monetáris politika önállósága, a szabad tőkeáramlás és a rögzített árfolyam használata.

Ezt a modellt gondolta tovább Summers (1999), amikor amellet érvelt, hogy nem valósítható meg egyszerre a mély gazdasági integráció, nemzeti szuverenitás, illetve a gazdaság szabadon választott menedzselése. Summers érvelésében alapvetően a pénzügyi liberalizációból következő tőkeáramlásokat teszi felelőssé.

És ebből jutunk el Rodrik elképzeléséig, melyet először 2002-ben publikált (Rodrik 2002, magyarul Rodrik 2005), majd további két könyvében fejlesztett tovább (Rodrik 2007 és Rodrik 2011). Rodrik valójában hasonló modellt fejleszt, mint Summers, érvelése szerint nem valósítható meg egyszerre a szoros gazdasági integráció, a demokrácia, illetve a szuverén nemzetállam. Rodrik érvelésének középpontjában a eltérő nemzeti nem-piaci intézmények vannak.

### 2. Ábra nemzetközi politika lehetetlen szentháromsága



Forrás: Rodrik (2005)

A modellben a demokrácia fogalma nem a koncepció tradicionális, politikatudományból ismert felfogását jelenti, tehát nem a többpárti verseny, illetve demokratikus választások rendszerét, hanem sokkal inkább az intézmények szabad megválasztásának lehetőségét. Rodrik szerint ugyanis a nem-piaci intézmények nélkül a piacgazdaság működése lehetetlen. Ahogyan ő maga megfogalmazza (Rodrik 2005: 8):

„Általában közismert, hogy a piac előfeltételezi a nem piaci intézmények működését — legalábbis egy törvényes rezsimet, amely kikényszeríti a tulajdonosi jogokat és a szerződések betartását. A tulajdonjogok és a legális szerződések betartásának kikényszeríthetősége nélkül a piac nem létezhet, csak igen elemi formában. De a piac közösségi intézményektől való függése túlmutat a tulajdonosi jogokon. A piacok nem képesek saját magukat szabályozni, stabilizálni vagy legitimálni. Az üzletemberek ritkán láthatóak együtt anélkül, hogy beszélgetésük ne végződne „a közösség elleni

összeesküvéssel”, panaszolta Adam Smith. Antitrösztre, az információ kötelező közzétételére, prudenciális korlátokra, közegészségügyre és közbiztonságra, valamint környezeti és más externáliákra vonatkozó szabályozás hiányában a piac aligha lenne képes jól végezni a dolgát. A végső hitelező funkció vagy közösségi költségvetés hiányában a piac hajlamos vad fluktuációkra vagy periodikus alulfoglalkoztatottságra. Szociális háló vagy a kockázatok és egyenlőtlenségek mérséklésére hivatott társadalombiztosítás nélkül a piac nem képes legitimitását sokáig megőrizni. A kapitalizmus szelleme, ahol működik, azt jelenti, hogy sikerül folyamatosan újra feltalálni az öfenntartó piacgazdaság intézményi bástyáit: a központi bankot, a fiskális politika stabilitását, az antitröszt- és versenyszabályozást, a társadalombiztosítást és a politikai demokráciát.”

Azonban ezek a nem-piaci intézmények az egyes nemzetgazdaságokban csak funkciójukban hasonlítanak egymáshoz, azonban ebből nem következik az, hogy formájuk is azonos lenne. A hazánkban összehasonlító gazdaságtannak nevezett tudományterület foglalkozik az eltérő nem-piaci intézményekkel leírható, így eltérő kapitalista rendszerek vizsgálatával. Annak okainak feltárása, hogy ez miért alakul így, meghaladja ennek a tanulmánynak a kereteit, azonban annyit el lehet mondani, hogy megtalálhatunk itt kulturális különbségeket (lásd például Polányi (1976) beágyazottság elképzelését), illetve gazdaságtörténeti, fejlődéseméleti okokat (például Gerschenkron 1984).

Írásunk szempontjából a fontos az, hogy ezen intézményi különbségek milyen hatással vannak az egyes nemzetállamok világgazdasági integrációjára? Miközben napjainkra a legtöbb állam között egyre-másra számolódnak fel a nemzetközi gazdasági tranzakciók útjában álló hagyományos gazdaságpolitikai akadályok, mint a vámok vagy a tőkekorlátozások, mégis azt látjuk a világgazdaság integrációja még most sem teljes. Az államhatárok jelentősége még mindig jelentős, noha azok már elvileg szabadon, de mindenképpen szabadabban átjárhatók. Mi ennek az oka?

A választ „a nemzeti és az azok által meghatározott intézményi határok jelentik, melyek széleskörű tranzakciós költségeket eredményeznek. Az intézményi és hatásköri (illetékességi) diszkontinuitások úgy hozzák létre a piacok szegmentálódását, mint ahogy egykor a szállítási költségek vagy az importvámok”. (Rodrik 2005: 10) Ahhoz tehát, hogy a teljes gazdasági integrációt a világgazdaságban elérhessük, meg kell szüntetni az eltérő nem-piaci intézményekből fakadó tranzakciós költségeket, vagyis valamilyen módon el kell érni az eltérő nem piaci intézmények egymáshoz közeledését.

Gilpin (2004: 180) három módot különböztet meg, melynek segítségével a nemzetállamok közötti különbségek megszüntethetőek: a konvergenciát, a harmonizációt, illetve a kölcsönös elismerést. Konvergenciának Gilpin a különbségek piaci mechanizmusokon keresztül való közeledését nevezi, a harmonizáció során tárgyalásokra kerül sor, míg a kölcsönös elismerés esetén a nemzetek tiszteletben tartják egymás gazdasági és üzleti módszereit, eljárásait.

Amennyiben tehát fent kívánjuk tartani a nemzetállami kereteket a világgazdaságban, ugyanakkor el kívánjuk érni a teljes gazdasági integrációt, akkor az egyes nemzetállamok nem-piaci intézményeit valamilyen módon közelítenünk kell egymáshoz. Rodrik szerint ez a közeledés az úgynevezett arany kényszerzubony felé löki a világgazdaságot. „Hogy megvilágítsuk az emögött megbújó logikát, feltételezzünk egy olyan hipotetikus, tökéletesen integrált globális világgazdaságot, amelyben a nemzeti határok nem akadályozzák a javak, szolgáltatások és tőkék szabad áramlását. Ekkor a tranzakciós költségekben vagy az adószintekben meglévő különbségek marginálisak; a tényezőárak és hozamaik szinte tökéletesen azonosak világszerte. Egy ilyen világ kompatibilis-e a nemzetállami rendszerrel? Fenn tudjuk-e tartani a jelenlegi nemzetállami rendszer lényegi vonásait akkor, ha egyúttal biztosítanunk kell azt is, hogy a nemzeti hatáskörök, illetve a nemzeti hatáskörök közti különbségek ne akadályozzák a gazdasági érintkezést? Talán igen, ha feltételezzük, hogy a nemzetállamok arra koncentrálnak, hogy vonzóvá váljanak a nemzetközi piacok számára. Ekkor a nemzeti hatáskörök távolról sem jelentenének áthidalhatatlan akadályt, hiszen a nemzetállamok elköteleznék magukat a nemzetközi kereskedelem és tőkeáramlás maximalizálására. A hazai

szabályozás és adópolitika vagy a nemzetközi mértékkel összhangban lenne megállapítva, vagy úgy lenne strukturálva, hogy a lehető legkevesebb akadályt állítsa a nemzetközi gazdasági integráció útjába. Emellett a nemzetállam csak olyan közösségi javakat biztosítana lakosainak, amelyek az integrált világgal kompatibilisek.” (Rodrik 2005: 11) Vagyis megvalósulna egy, az éjjeliőr államhoz hasonló struktúra, a különböző intézményi lehetőségek közötti választás elveszik, vagyis le kell mondanunk a demokráciáról.

Amennyiben a demokráciát fent szeretnénk tartani a globális integráció mellett, akkor globális szintre kell hoznunk az intézmények megválasztásának szintjét. Ez a globális kormányzás forgatókönyve, „mely rendezi az illetékesség (hatáskör) kérdését a politika és a piac között, és közben a 'határeffektust' is eliminálja. A politikának nem kell zsugorodnia, és nem is fog: a döntéshozatal súlya áthelyeződik globális szintre.” (Rodrik 2005: 13)

Végül a harmadik lehetőség esetén elvetjük a globális integrációt, ez esetben nincs szükség intézményi konvergenciára, így megtarthatjuk a nemzetállami kereteket és a demokratikus döntéshozatalt is.

Amire Rodrik nem, vagy csak részben ad választ, az az, hogy vajon mi is határozza meg, melyik megoldás felé mozdulnak el országok. Ehhez hívjuk segítségül a nemzetközi rezsimek elméletét.

## 2.2 A nemzetközi rezsimek elmélete

A rezsimelemélet a nemzetközi politikai gazdaságtan (NPG) tudományának egyik központi kutatási témája körülbelül az 1970-es évek második fele óta. Az NPG vizsgálódásainak egyik fókuszpontja az államok viselkedésének megértése a nemzetközi gazdasági rendszerben. Maga a nemzetközi politikai gazdaságtan tudománya sem vezethető vissza a régmúlta, és diszciplinájában keveredik egymással a közgazdasági elemzés, illetve a nemzetközi kapcsolatok elmélete (international relations – IR), vagy ahogyan azt hazánkban is másképpen nevezni szokták, a nemzetközi politikaelmélet módszere<sup>9</sup>.

A rezsim szó a nemzetközi politikai gazdaságtan tudományában valamilyen együttműködési rendszert jelent államok között<sup>10</sup>, és kialakulásában elsősorban az 1970-es évek végén, illetve az 1980-as évek elején lezajlott világgazdasági és politikai változások játszottak szerepet (ahogyan egyébként részben az NPG kialakulásában is).

A rezsimeleméletet nem tekinthetjük egységes irányzatnak. Ahogyan azt a következőkben látni fogjuk, a rezsimeleméleten belüli törésvonalak nem csak a hagyományos NPG-n belüli iskolákat követik, de további kisebb törésvonalakat is találunk, melyek iskolákon belül is húzódnak akár. Sőt, már magának a rezsimnek a fogalmával, illetve fontosságával kapcsolatban is nagy különbségeket fedezhetünk fel.

A rezsim fogalmát először Ruggie használta 1975-ös cikkében, ahol azt a következő módon definiálta: „kölsönös elvárások, szabályok és előírások, tervek, szervezeti energiák és pénzügyi kötelezettségek összessége, melyeket államok egy csoportja elfogadott”. (Ruggie 1975: 570) A napjainkban valószínűleg legszélesebb körben elfogadott definíció a Krasner által szerkesztett International Organizations különszámában megjelent, mely szerint a rezsim „implicit és explicit elvek, normák, szabályok és döntéshozatali procedúrák összessége, amelyek körül a szereplők elvárásai a

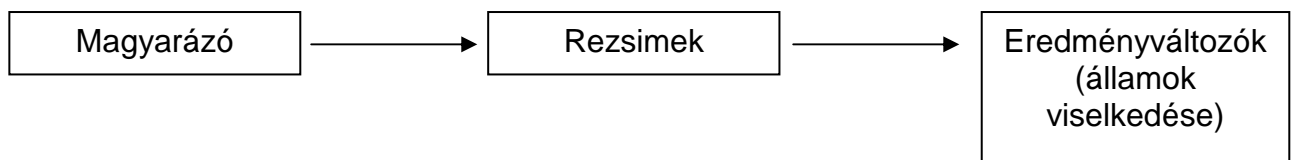
<sup>9</sup> A nemzetközi politikai gazdaságtan kialakulásáról, illetve fejlődéstörténetéről lásd Cohen (2008) hiánypótló monográfiáját, illetve Katzenstein – Keohane – Krasner (1998) cikkét.

<sup>10</sup> A definícióról pontosabban kicsit később lesz szó!

nemzetközi kapcsolatok egy adott területén összefutnak”. (Krasner 1982: 186, magyarul idézi Gilpin 2004: 82) Krasner a definíciót így folytatja (im.: 186): „Az elvek bizonyos tények, ok-okozati kapcsolatok, illetve a becsületes viselkedés elfogadása. A normák jogok és kötelezettségek által meghatározott viselkedésminták. A szabályok konkrét cselekmények előírása vagy tiltása. A döntéshozatali procedúrák pedig a kollektív döntés meghozatalának és bevezetésének a módja.”

Krasner már említett cikkében (Krasner 1982) három különböző nézetrendszert különböztet meg, melyek a rezsimek nemzetközi rendszerben betöltött szerepének erősségére vonatkoznak. Az alapkérdés lényege az első ábrán látszik. Látható, hogy a rezsimek az alap magyarázó változók, illetve az eredményváltozók között helyezkednek el. Ez azt jelenti, hogy a rezsimek megváltoztatják az alapvető magyarázó változók hatását. Ezek a magyarázó változók a nemzetközi politikai gazdaságtan esetében a hatalmi viszonyok, a nemzetközi rendszer struktúrája, egyes államok érdekei. Az eredményváltozók pedig az egyes államok viselkedése. A három irányzat között az eltérést az jelenti, mennyiben tekintik a rezsimek hatását erősnek, illetve mennyiben tekintik azt független változónak.

### 3. ábra A rezsimek lehetséges hatása a nemzetközi rendszerben



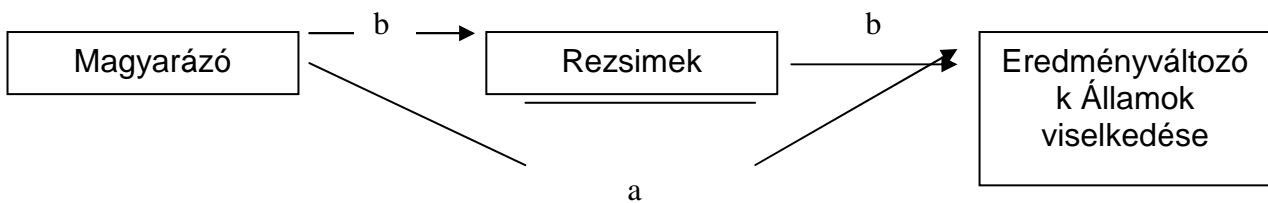
(Forrás Krasner 1982: 189)

Az első irányzat, melyet Krasner hagyományos strukturalistának nevez, elveti a rezsimek befolyásoló hatását. Ennek az álláspontnak a legjelentősebb képviselője Susan Strange (1982), aki a rezsimelemélet egyik legfőbb kritikusának számít. Strange szerint (Strange 1982: 487) „mindazok a nemzetközi struktúrák, melyeket rezsim címkével illethetünk, túlságosan hamar és könnyen felbomlanak a hatalmi egyensúly vagy a nemzeti érdekek változásával.” Strange álláspontja egyfelől híven tükrözi a nemzetközi politikai gazdaságtan úgynevezett brit iskolájának rendszerközpontú megközelítését, másrészt sajátosan keveri bele a realista szemléltet. A brit iskola oldaláról érkezik az a hangsúlyos pont, hogy Strange álláspontja szerint nem egyes államok viselkedését kell leírni, tehát az eredményváltozó álláspontja szerint nem az 2. ábrán jelölt. A realista összetevő pedig annak elfogadása és külön hangsúlyozása, hogy a nemzetközi rendszer anarchikus, és elveti az állandó és széleskörű együttműködés az azt alkotó államok között. A strange-i értelmezés szerint tehát a rezsimeket ki kell húzni a 1. ábrából, mint köztes változó.

Krasner kiemeli ugyanakkor, hogy a strukturalista elképzelés nem csak Strange-nél jelenik meg. A hagyományos realista iskola szerint is felesleges beszélni a rezsimekről. Eszerint a hagyományos realista elképzelés szerint a nemzetközi rendszert a piachoz hasonlóan írhatjuk le, ahol az egyes, egymástól független eladók és vevők találkoznak egymással. Márpedig a közgazdasági elmélet szerint, érvelnek a klasszikus realista elmélet hívei, ki fog alakulni valamilyen pareto hatékony egyensúly, a vevők megtalálják az eladókat mindenféle közvetítő intézmény nélkül. Ennek analógiájára a nemzetközi rendszerben sincs szükség semmilyen közvetítő intézményre. Ugyanakkor mélyebben átgondolva a fenti érvrendszert észrevehetjük, hogy az némileg sántít. Bár a közgazdasági elmélet valóban azt mondja, hogy a piac önmagában is működőképes, azonban csak akkor, ha tökéletes piacról beszélünk. A következő elképzelés azonban pont azt állítja, ez nincs mindig így, és szükség lehet ilyenkor közvetítő intézményekre. Egy ilyen lehet a nemzetközi rendszer esetében a rezsim.

A második álláspont, amit Krasner azonosít, sematikusán a 3. ábra módosításával írható le, és itt a 4. ábrán mutatjuk be.

**4. ábra** A rezsimek lehetséges hatása a nemzetközi rendszerben: a módosított strukturalista megközelítés



(Forrás: Krasner 1982: 192)

Ezt a megközelítést Krasner módosított strukturalistának<sup>11</sup> nevezi. Ez az elmélet elfogadja az anarchikus nemzetközi rendszert, mint kiindulópontot, ugyanakkor, ahogyan az előbb már utaltunk rá, néha szükség lehet ebben a rendszerben valamilyen közvetítő intézményre, mely a nemzetközi együttműködést lehetővé teszi. A 3. ábrán azonban két nyíl látható. A „a” jelű nyíl azt mutatja, van olyan eset, amikor nem tudnak kialakulni rezsimek, közvetítő intézmények, melyek befolyásolják az egyes államok viselkedését. Ezek alapvetően olyan esetek, amikor az együttműködés zéró összegű játékként írható le, tehát amit az egyik állam nyer az együttműködésen, azt a másik elveszíti. Nyilvánvaló, hogy ilyen esetben az együttműködés esélye csekély, illetve ha az megtörténik, akkor azt inkább ütközésnek, mint együttműködésnek tekinthetjük.

Ugyanakkor a „b” jelű eset is bekövetkezhet, olyan esetekben, mikor az együttműködés pozitív összegű játékként írható le. Azonban az államok egyrészt nem mindig veszik észre ezt a lehetőséget, másrészt különböző piaci kudarcok miatt, mint például az információs aszimmetria, az együttműködés megtörténte nem feltétlenül biztos<sup>12</sup>. Ilyenkor lehet szükség valamilyen közvetítő intézmény létrejöttére, mely végül megváltoztatva az államok viselkedését (az eredményváltozót), létrehozhatja az együttműködést. Valójában talán ez a rezsimelelméletek közül a legismertebb és legelterjedtebb megközelítés.

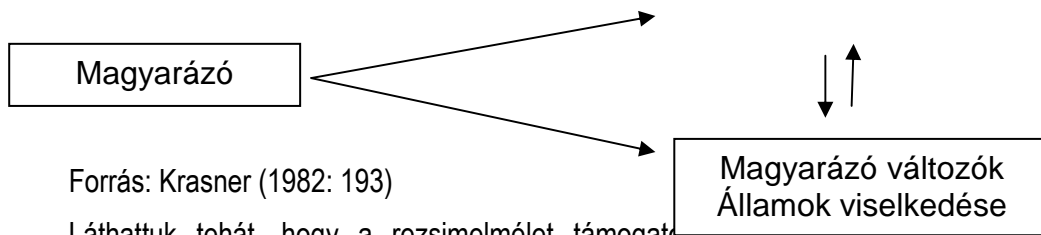
A harmadik megközelítést Krasner a grotiusi tradíció névvel illeti, mely eltér az előző kettő elképzeléstől. A grotiusi megközelítés egyfelől a nemzetközi rendszerre sokkal inkább szociológiai módszerrel tekint. A nemzetközi rendszerre, különösen a gazdasági rendszerre beágyazott rendszerként kell tekintenünk, mely önmagában nem vizsgálható. Az egyes államok döntéseit befolyásolhatják más államok döntései, de belső érdekcsoportok is.

Ez a felfogás azt vallja, hogy rezsimek az élet minden területén léteznek. Ezek a rezsimek, azonban nem kizárólag valamiféle közvetítő, az egyes államok viselkedését megváltoztató intézmények, hanem önálló élettől rendelkező intézmények, melyek önmagukban is hatással lehetnek az államok viselkedésére, viszont az egyes államok magatartása meg is változtathatja magukat a rezsimeket. Ezt mutatja a negyedik ábra. Ahogyan Krasner (1982: 194) fogalmaz: „a realista nézőpontból egy rezsim valamilyen olyan jelenség, amelyet meg kell tudnunk magyarázni; a grotiusi nézőpontból, adatok, melyeket le kell írni.

**5. ábra** A rezsimek lehetséges hatása a nemzetközi rendszerben. A grotiusi tradíció felfogása

<sup>11</sup> A strukturalista megnevezést az NPG-ben több értelen **Rezsimek** sner hivatkozott cikkében leginkább rendszerközpontú realizmusként fordítható, mely a világot anarchikus rendszerként írja le, ugyanakkor nála az államok központi szereplőként, illetve vizsgált analitikai egységként jelennek meg. Strange ugyanakkor inkább az NPG brit, marxista gyökerekkel is rendelkező iskolája szerint a strukturalizmust egy olyan rendszerközpontú elméletre használja, melynek vizsgált analitikai egysége nem az állam, hanem maga a rendszer. Ennek megfelelően a módosított strukturalizmus itt módosított realizmust jelent inkább.

<sup>12</sup> Ennek legismertebb példája lesz majd a foglydilemma esete.!



Forrás: Krasner (1982: 193)

Láthattuk tehát, hogy a rezsimelemélet támogatói szerint a rezsimek valamilyen módon megváltoztatják az államok viselkedését. Azonban láthattuk, hogy már ebben sem volt teljes egyetértés a különböző iskolák között, a hogyanban még kevesebb van. Röviden foglaljuk össze, milyen típusú megközelítéseket találhatunk a nemzetközi rezsimekre vonatkozóan.

Ahogy Kiss J. fogalmaz (2003) a nemzetközi kapcsolatok elméletével kapcsolatban, melynek elméleti iskoláit tulajdonképpen az NPG amerikai ága is megörökölte, az IR tudománytörténetének úgynevezett második vitájában kialakult egy egységes nézőpont, mely szerint a nemzetközi politikai alakulását is pozitív tudományos eszközökkel, rendszerközpontúan kell vizsgálnunk, ahol a rendszert alkotó államok egyfajta „homo oeconomicus”-ként saját hasznukat (hatalmukat) maximalizálják. Mind a realizmus, mind a vele szemben álló neoliberális<sup>13</sup> iskola elfogadja ezt a fajta racionalizmust vizsgálatában. Elmondhatjuk tehát, hogy az NPG mainstreamje igen sokáig elfogadta ezt a racionalista kiindulópontot.

Így a rezsimelemélet kapcsán elmondható, hogy ez a fajta racionalista megközelítés volt sokáig az uralkodó, elsősorban azért is, mivel az 1970-es és 1980-as években az újabb típusú megközelítések még gyerekcipőben jártak. A racionalista elméletei az NPG-nek további két csoportra oszthatók, ezek pedig a (neo)realista, illetve a (neo)liberális elméletek. A kettő tehát azonos kiindulópontból építkezik, ám különbségeket is találunk közöttük.

Noha mindkét elmélet feltételezi, hogy az államok „homo oeconomicus”-ként viselkednek, azonban hasznosságfüggvényeik alapvetően különböznek egymástól, így pedig valójában a rezsimekről alkotott elméleteink központi változói különböznek egymástól. A realisták biztosak abban, hogy az államok hatalmukat szeretnék maximalizálni. Ehhez pedig oda kell figyelniük a nemzetközi kooperációból következő úgynevezett relatív hasznokra is, azokra a hasznokra, melyek a kooperációban részt vevő más államokhoz képest jelentkeznek<sup>14</sup>. A neoliberalizmus esetében a központi változó a hatalomnál puhább érdek lesz. Ez azt jelenti, hogy az államok az egyes kooperációs döntések meghozatalakor az abszolút hasznokra helyezik elsősorban a hangsúlyt, mely nem jelent mást, mint hogy ha egy együttműködésből valamilyen haszon származik, akkor azt az állam meg fogja valósítani. Ez a két iskola alkotja tehát a rezsimeleméletek racionalista ágát.

Ahogy a már idézett Kis J. írás (Kis J 2003) fogalmaz, a nemzetközi politikaelmélet negyedik vitája a hagyományos racionalista, illetve a posztmodern megközelítések között zajlott, sőt zajlik. Noha Kiss J ebbe a megközelítésbe csak az úgynevezett konstruktivista iskolát sorolja, azonban Hansclever és szerzőtársai bemutatják, hogy valójában ez az általuk kognitivistának nevezett megközelítésmód valójában egy ennél bővebb, több, egymással is versengő megközelítést is takar, melyek közül a konstruktivista csak egy. (Hansclever – Mayer – Rittberger 1997)

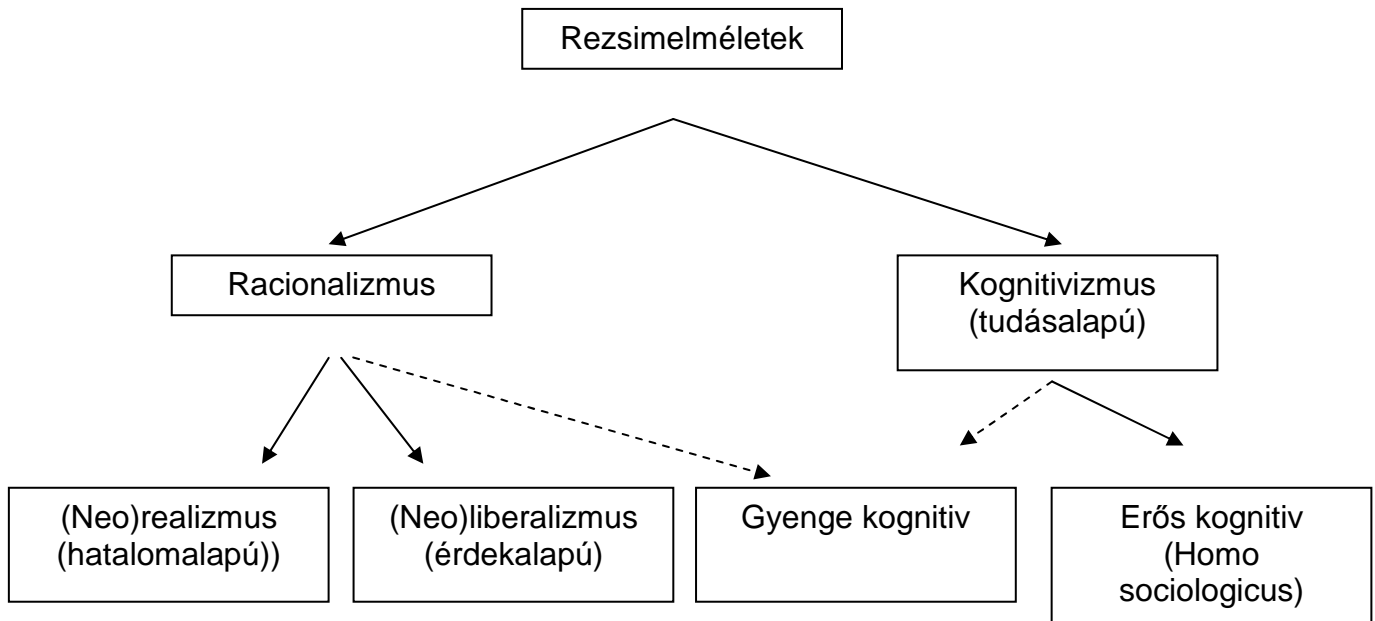
A legtöbb kognitivista, vagy más néven ismeretelméleti megközelítés (ezeket a német szerzőtrío erős kognitivistáknak nevezi, szemben az inkább racionalista, azonban a tudást szintén kiemelten kezelő gyenge kognitivistákkal) a racionalisták „homo oeconomicus” emberképével szemben a szociológia „homo sociologicus” emberképére épít. A „homo sociologicus” tanuló, szocializálódó, a kialakult normákhoz alkalmazkodni igyekvő (Andorka 1997: 37) valaki, így az államok sem kizárólag az

<sup>13</sup> Nem összekeverendő a köznyelvben forgó neoliberalizmus fogalmával!

<sup>14</sup> A relatív hasznokról természetesen a későbbiek során még lesz szó!

önös érdekeiket veszik figyelembe, hanem preferenciáikban dominálnak a megtanulható, elsajátítható, sőt, dinamikusán változó normák és értékek.

**6. ábra** A rezsिमéletek egy lehetséges csoportosítása



A fenti csoportbontás látható az 6. ábrán. Ahogy látszik, az elméletek a racionalizmus és kognitívizmus alapján bonthatók fő csoportokra. Amennyiben a lehetséges csoportosítási módokat tovább szeretnénk finomítani, akkor az alábbi táblázatot készíthetjük el. (1. táblázat)

**1. táblázat** A rezsिमéletek osztályozása

	<b>Realizmus</b>	<b>Neoliberalizmus</b>	<b>Kognitívizmus (erős)</b>
<b>Központi változó</b>	hatalom	érdek	tudás
<b>„Intézményiség”</b>	gyenge	közepes	erős
<b>Elméleti orientáció</b>	racionalizmus	racionalizmus	szociológia
<b>Viselkedési modell</b>	relatív haszon érdekl	abszolút haszon érdekl	szerepjátékos

(Forrás: Hansclever – Mayer – Rittberger 1997: 6)

Az 1. táblázatot elemezve valójában tehát a rezsिमéleteket az NPG iskolái szerint három csoportba bonthatjuk: realizmus, neoliberalizmus és kognitívizmus néven. A legfontosabb különbség ezek között az a központi változó, mely a rezsimek kialakulásában és működésében a legfontosabb feladatot látják el.

Ami a központi változót illeti, a realizmus és neoliberalizmus esetében két egymáshoz közel álló tényezőt tekinthetünk központi változónak. A realisták biztosak abban, hogy az államok hatalmukat szeretnék maximalizálni. Ehhez pedig oda kell figyelniük a nemzetközi kooperációból következő úgynevezett relatív hasznokra is, azokra a hasznokra, melyek a kooperációban részt vevő más államokhoz képest jelentkeznek<sup>15</sup>. A neoliberalizmus esetében a központi változó a hatalomnál puhább érdek lesz. Ez azt jelenti, hogy az államok az egyes kooperációs döntések meghozatalakor az abszolút hasznokra helyezik elsősorban a hangsúlyt, mely nem jelent mást, mint hogy ha egy együttműködésből valamilyen haszon származik, akkor azt az állam meg fogja valósítani. A konstruktivista megközelítés, melynek alapja tehát a homo sociologicus, azonban tanuló, szocializálódó, a kialakult normákhoz

<sup>15</sup> A relatív hasznokról természetesen a későbbiek során még lesz szó!



alkalmazkodni igyekvő (Andorka 1997: 37) államképet képzel el, így egy szerepjátékos államot látunk, mely megszerzett tudás alapján hoz döntéseket.

Végül, de nem utolsósorban jellemző az 1. táblázatban az „intézményiség foka. Ez ebben a kontextusban tulajdonképpen azt jelenti, mennyire tarja fontosnak az adott elmélet a rezsimek szerepét, illetve mennyire tekinti őket stabilnak. Mindezt Hasenclever, Mayer és Rittberger (1997: 2) két jellemzővel mérhetjük: a rezsimek hatékonyságával és robosztusságával. Míg a hatékonyság egy alapvetően statikus mérőszám, addig a robosztusság inkább dinamikus. Előbbi lényege kettős: egyfelől jelenti azt is, mennyiben hajlandók az egyes államok alávetni magukat a rezsim szabályainak, másfelől azt is jelenti, hogy a cél, aminek érdekében a rezsimet életre hívták megvalósul-e? Robosztusság alatt azt értjük ezzel szemben, milyen hosszú ideig marad hatályban különböző külső kihívások ellenére. Míg a realista elmélet alapvetően pesszimista a rezsimek robosztusságával és hatékonyságával szemben (ahogyan az államok közötti kooperációval szemben általánosságban), addig a konstruktivisták optimisták, míg a neoliberaisok valahol a kettő között vannak.

A következőkben ezeket a rezsimmeléletek igyekszünk bemutatni. Azonban elemzésünkben nagyobb teret kapnak a racionalista magyarázatok, mivel írásunk alapvetően államközpontú. Az elemzésben kitérünk elmélettörténeti kérdésekre is, hiszen a rezsimmeléletet nem lehet például a hegemon stabilitás elmélete nélkül megérteni, mely azonban egy jóval korábbi elképzelés.

Az érdekközpontú és a hatalomközpontú elméletek abból a racionalista és erőteljesen rendszerközpontú megközelítésből indul ki, melyet már említettünk Krasner (1982) cikkének tárgyalásakor. Mit is jelent ez a rendszerközpontúság? Alapvetően abból indulnak ki, hogy a nemzetközi rendszer anarchikus, tehát nem létezik az államok felett semmilyen szuverén szereplő. Ugyanakkor a másik fontos szempont, hogy az államok homo oeconomicusként, haszonmaximalizálóként viselkednek. Az államok tehát rendelkeznek egyfajta hasznosságfüggvénnyel. Hasonlóan a közgazdaságtanhoz, ezek a hasznosságfüggvények, vagy preferenciák stabilak: és nem csak időben, hanem térben is, tehát minden egyes állam hasonló preferenciákkal rendelkezik. (Keohane 1984/2005: 27) Ez lehetővé teszi, hogy a preferenciákat exogén változóként kezelhessük (Keohane 1989c: 40)

Megelőlegezve a különbséget a neoliberais (érdekközpontú), illetve a hatalomközpontú elméletek között, az nem más, mint egy kis eltérés az egyes államok hasznosságfüggvényei között. A liberálisok szerint az államok leginkább az együttműködésből származó abszolút hasznnal törődnek. Ezzel szemben, ahogyan azt majd később látni fogjuk, a realisták a relatív hasznokra helyezik a hangsúlyt.

Ahogyan azt már fent említettük, így a nemzetközi rendszert egy piacnak foghatjuk fel, ahol az államok interakciójából származik a „termék”, ez a termék pedig nem más, mint a kooperáció. Ez a kooperáció azonban közjóságnak tekinthető, hiszen a nemzetközi kooperáció előnyeiből esetlegesen még azok is hasznot húzhatnak, akik abban nem vesznek részt. Például a kereskedelem globális szabályozásából fakadó globális konjunktúra esetleg egy olyan államra is pozitív hatással lehet, amely magából a kooperációból (rezsimből) kimarad. Ezzel megvalósul a közjóságok azon kritériuma, mely a nem kizárhatóságra vonatkozik, míg a másik kritérium, a „nem szűkösség” kritériuma egy szabály esetében magától értetődő.

Normális esetben a piacon létrejött egyensúly optimálisnak tekinthető, azonban ez az egyensúly a nemzetközi rendszerben nem jön létre. Ugyanúgy, mint ahogy senkinek nem érdeke egy közjóság előállítása, vagy ahogy ha az létre is jön, megfelelő felügyelet híján elpusztul, mint a közlegelő tragédiájának híres példájában. Mint ahogyan hagyományos közjóságok esetében az állam, a nemzetközi kooperáció, mint speciális közjóság esetében valami más módon intézménynek kell biztosítania a piaci egyensúly kialakulását.

Az NPG racionalista felfogásának egyik alapeleme, hogy elképzelése szerint a nemzetközi rendszerben létrejövő szituációk az úgynevezett fogolydilemma játékelméleti szituációkkal írhatók le. Ez

esetben a két játékos egymástól elkülönítve hoz döntéseket, tehát nem informáltak arról, mit dönt a másik, ugyanakkor ismerik a saját és a másik játékostól függő kifizetéseket. A fogolydilemma alapszituációját mutatja az alábbi 7. ábra.

**7. ábra** A fogolydilemma kifizetési mátrixa

		B játékos	
		Együtműködik	Csal
A játékos	Együtműködik	3,3	1,4
	Csal	4,1	2,2

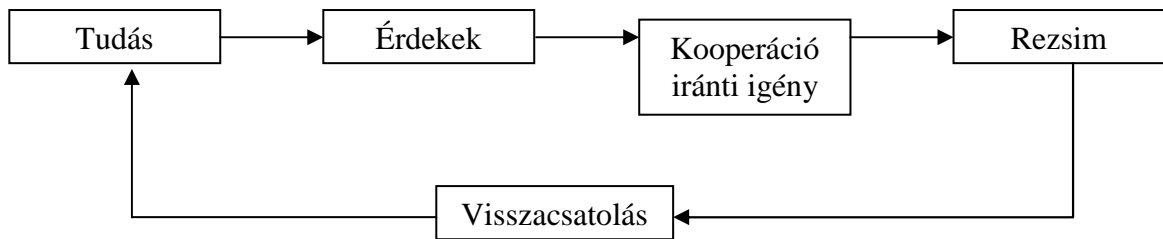
A fogolydilemma alapszituációjában a két játékos kooperálhat, vagy csalhat (nem kooperál). Az egyes játékosok számára érvényes kifizetéseket böngészve jól látható, hogy bár a pareto optimális helyzet az együtműködés lenne, azonban végül mindkét játékos a csalást fogja választani. Ennek az oka, hogy amennyiben mondjuk „A” játékos az együtműködést választja, „B” játékos optimális választása a csalás, hiszen ekkor kifizetése 3 helyett 4 lesz. Ugyanígy, ha „A” csalást választ, „B”-nek megint csak a csalás a helyes stratégia, így 1 helyett 2 egységhez jutva. „B” tehát mindig a csalást választja, és ugyanígy tesz „A” is, hasonló logikát használva. Lefordítva ezt a nemzetközi kapcsolatok nyelvére: mivel a nemzetközi rendszer anarchikus, így nem kényszerítheti semmi sem az együtműködésre egyik államot sem, melyek így mások „átverésével” nagyobb haszonra tehetnek szert, így az együtműködés nem valószínű.

Valójában tehát a racionalista rezsimelemélet alapkérdése: lehetséges-e olyan nemzetközi intézmények kialakulása, és ha igen, milyeneké, melyek a fenti problémát megoldva képesek lehetnek a világgazdaságban valamifajta kooperációt létrehozni. Amennyiben valamilyen ilyesfajta kooperáció létrejön, az azt jelenti, kialakul a krasneri norma és szabályrendszer, melyet az államok összessége, vagy egy csoportja elfogad. Tulajdonképpen játékszabályok alakulnak ki a világgazdaságban. Természetesen már ezeknek a játékszabályoknak a létrejötte sem magától értetődő, de a fogolydilemma szituációk miatt egy esetlegesen kialakuló ilyen intézmény fennmaradása is kérdéses.

Tekintve, hogy dolgozatunk szempontjából, ahogyan azt majd később látni fogjuk, a racionalista elméletek kevésbé fontosabb, így most rátérünk a kognitivisták elméletek bemutatására. Ahogyan azt korábban láttuk, a kognitivisták elméleteket két felé bonthatjuk, a gyenge és erős kognitivisták elméletekre.

A gyenge kognitivisták szerint az ismeret magyarázó változó lehet a rezsimek létrejötte esetén. Az ok – okozati összefüggést a 8. ábrán lehet követni. Jól látszik, hogy az elmélet szerint valamilyen tudás befolyásolja az államok érdekeit (tehát itt megdől a korábban stabilnak hitt preferenciák tézise), mely aztán végül rezsimek kialakulásához vezethet. Fontos szerepet kap a bizonytalanság: bár nem a fogolydilemma típusú (amikor az egyes szereplők nem bíznak a másokban), hanem bizalmatlanság saját döntéseinkkel szemben: végső soron bizonytalanok vagyunk saját döntéseink hatásával kapcsolatban. Végül a rezsimek működéséből származó tapasztalatok új tudást állíthatnak elő. Látható, hogy ez az elképzelés végső soron az érdek alapú elméletek kiegészítésének tekinthető, nem meglepő, hogy Keohane Judith Goldstein-nel közösen kötetet szentelt neki (Goldstein – Keohane 1993a), azonban a leghíresebb képviselőjének mégis Peter Haas-t tekinthetjük, akinek szerkesztésében 1992-ben az International Organization különszáma is foglalkozott ezzel az elmélettel (Haas 1992a).

**8. ábra** A gyenge kognitivist elmélet gondolatmenete (ok-okozati összefüggések)



(Forrás: Hansclever – Mayer – Rittberger 1997: 155)

De röviden foglaljuk össze az elmélet lényegét! Az elképzelés szerint lehetnek olyan esetek a nemzetközi rendszerben, amikor az államok viselkedésének megváltozása valamilyen új eszme megjelenésének a számlájára írható. Keohanék számára ilyen eszmék lehetnek „normatív eszmék”, illetve „okozati (causal) eszmék”. Előbbiek valamilyen normatív alapon a jó és rossz között különbséget tevő ideák, utóbbiak pedig valamilyen ok – okozati kapcsolatban való hitet jelentenek. (Goldstein – Keohane 1993b: 9-10)

Mindezek az eszmék döntési faktorként jelenhetnek meg az államok viselkedésében. Egyrészt térképként szolgálnak a döntéshozóknak, akik a hozzájuk közelebb álló eszmei alapon álló döntéseket inkább választani fogják. Másrészt fókuszpontot jelentenek az államok számára, olyan horgonyt, melynek segítségével meghatározhatók legkisebb közös többszörösök az együttműködés alapjaként. Harmadrészt pedig maguk olyan alapelvvé válhatnak, mely az együttműködés alapjává válhat. Így ezek az eszmék olyan intézményi keretrendszeré válhatnak, melyek a rezsimek alapját jelenthetik.

Az elméletben kiemelt szerepet kap a tanulás folyamata. Az államoknak a fenti eszméket meg kell tanulniuk, és el kell fogadni igazságukat. Jó példa erre például a kölcsönös elrettentés rendszere. A hidegháború alatt kiépült törekeny politikai rendszer (rezsim) arra a tudatra épült, hogy a harmadik (nukleáris) világháborút el kell kerülni, mivel az a háborúban részt vevő két fél kölcsönös megsemmisítését, és az egész földi civilizáció megsemmisülését jelenti. Ugyanakkor ennek elfogadásához hosszú tanulási folyamatra volt szükség, hogy ez az eszme, annak is ok-okozati változata elfogadottá váljon, és beépüljön rezsím működésébe. (Krasner 1982) Hasonlóképpen mutatja be Haas (1989) cikkében a földközi-tengeri együttműködés kialakulását. Ez a rezsím a Földközi-tenger vizének szennyezésének elkerülésére jött létre, és igen sok, amúgy politikailag egymástól távol álló állam (Kelet-Nyugat konfliktus, muszlim-zsidó szembenállás) csatlakozott hozzá, felismerve azt, hogy ez egy olyan eszme, mely mindannyiuk számára fontos lehet.

Haas szerint az új eszmék egy konkrét utat bejárva válhatnak olyan eszmévé, mely rezsimek alapjává válhat. Az első és legfontosabb lépés egy olyan gondolkodó közösség létrejötte, mely az új eszme létrehozásáért, illetve annak széleskörű elfogadtatásáért felelős. Ugyanakkor egy új eszme „felfedezése” nem elégséges feltétel. Ahhoz, hogy az új tudás ténylegesen politikai változóvá válhasson három dologra van szükség: „bizonytalanságra, interpretációra és intézményesülésre”. (Haas 1992b: 3). Egyrészt vannak olyan pillanatok, amikor a döntéshozók különösen bizonytalanok döntéseik helyességében. Ha ilyenkor egy tudós közösség képes magát megszervezni, és egy jól értelmezhető választ adni a felmerült problémára, végül ez a közösség politikai hatalmat kap, az egy rezsím kialakulásához vagy megváltozásához vezet.

A gyenge kognitivist iskola tehát kiegészíti a hagyományos rezsímelméleteket, amennyiben dinamizálja az államok hasznosságfüggvényét, és azokat végső soron a tudással, eszmékkel magyarázza meg. Ezzel szemben az erős kognitivist érvelés teljes mértékben kizárja a racionalista módszertant és teljesen más vizekre evez.

Az erős kognitivist elmélet több különböző elméletet is magába foglal. Ami ezekben az elméletekben közös, az a pozitivist módszertan elvetése, illetve a nemzetközi intézmények kiemelt

kezelése. Az erős kognitivisták a normákat, szabályokat egy szélesebb körű, normatív szerkezet kontextusában vizsgálják, mely meghatározó a nemzetközi politika alakulása szempontjából.

Egyrészt kiemelhető a nemzetközi kapcsolatok úgynevezett angol iskolája és a nemzetközi társadalom koncepciója. Eszerint az államok egy „nemzetközi társadalomba” tömörülnek, ami azt jelenti, hogy az egyes államok eleve egy normakövető viszonyt folytatnak. (Kiss J. 2003: 61) Az elképzelés szerint ezek a normák alapvetően befolyásolják a kooperáció intézményi kereteként funkcionáló rezsimeket. (Hansclever – Mayer – Rittberger 1997: 167)

A legfontosabb erős kognitivistáknak tekinthetünk Alexander Wendt konstruktivisták iskolájára, (Gilpin 2004: 15), amely talán a racionalista iskolákkal szemben felmerül legfontosabb, és viszonylag új kritika. Ahogyan Kiss J. (2003), fogalmaz, tulajdonképpen ez az IR tudománytörténetének negyedik vitája. A konstruktivisták iskola „szerint a nemzetközi politika inkább 'társadalmilag megkonstruált', mintsem objektív realitás. Alexander Wendt meghatározása szerint a konstruktivizmus két alapvető tétele, hogy (1) az emberi struktúrákat a materiális erők helyett inkább a közös eszmék határozzák meg, és hogy (2) az emberek identitását és érdekeit ezen közös eszmék konstruálják.” (Gilpin 2004: 15) Ennek az alapvetésnek az a következménye, hogy a normák, az eszmék, az értékek független változókká válnak, amelyek az államok magatartását meghatározzák, és nem fordítva. Így az állam nem homo oeconomicus, hanem homo sociologicus, aki társadalmi szerepet játszik. „Az állam magatartását a normák alakítják, azonban az állam magatartásával ezeket a normákat befolyásolhatja, és maga is változtathatja.” (Kiss J. 2003: 63) Eszerint az államok a nemzetközi társadalomban szocializálódnak mennek keresztül, melynek során az általuk követett normák és szabályok is időről-időre megváltoznak: vagyis a nemzetközi intézmények tartóssága, és az azokat alkotó normák eszerint változnak. (Hansclever – Mayer – Rittberger 1997: 167)

Kérdés, hogy honnan származnak azok a normák, melyek az államok viselkedését befolyásolják? Ahogyan arról korábban írtunk, ezen normákat egyfelől államok hozzák létre, azonban sokkal fontosabb az államoknak az a szerepe, amikor a létrejövő normákat az államok belsővé teszik, internalizálják, vagyis tulajdonképpen megtanulnak azok szerint viselkedni. A normák kialakulása és belsővé tételét hívhatjuk „konstrukciós folyamatként” (Kiss J. 2003: 64). Hogyani is működik ez?

A normáknak három fázisát különböztethetjük meg. Ezek sorrendben a normák keletkezése, elterjedése és internalizálódása. Az első szakaszban úgynevezett „normaaktivisták” lépnek fel, melyek többnyire nem kormányzati szervezetek (NGO-k), és melyek valamilyen kommunikációs eszközzel megkísérelnek politikai döntéshozókat befolyásolni. Ahogyan Kiss J. fogalmaz (im: 64), „a normaaktivistáknak az a célja, hogy abban, amiben hisznek, az államok egy kritikus tömegét meggyőzzék, és nemzetközileg a 'normatív éllovasok' szerepét játsszák.” (kiemelés az eredetiben) Ezt a célt a normaaktivisták altruista módon vállalják.

Ha sikerül az államok egy kritikus tömegének meggyőzése, akkor kezdődik meg a második szakasz, a normák terjedése. A „normatív éllovasok” viselkedését többen elkezdik utánozni, ekkora a normaaktivisták szerepét már átveszik ezek a vezető államok, illetve sok esetben nemzetközi szervezetek, melyek közvetlen vagy közvetett nyomást képesek gyakorolni egyes államokra. Megkezdődik a norma intézményesülése, tulajdonképpen rezsimmé válása. Megindul a szocializációs folyamat, melynek során egyre több és több állam kezdi meg alkalmazkodását az új normáknak megfelelően.

Amennyiben ez a szocializáció elér egy kritikus tömeget, akkor érünk el a harmadik szakaszba. A részt vevő államok esetében ekkor már a normák teljes méretű elfogadásáról beszélhetünk, ráadásuk a világgazdaság államainak többsége ekkor már elfogadja ezeket, tulajdonképpen csatlakozott a rezsimhez. Ekkor a korábban kimaradt államoknak is megérheti már csatlakozni, hiszen kimaradásuk egyfajta stigmaként jelenik meg, így jó hírnevük védelme érdekében nagy részük csatlakozni fog a rezsimhez. Ilyen módon egy alulról szerveződő rezsimről beszélhetünk, mely eltér a racionalista

felfogástól, mivel az államok nem hatalmuk maximalizálása érdekében csatlakoznak a megállapodáshoz.

A továbbiakban azt szeretnénk bemutatni, miért is tekinthetjük a WEF GCI féle versenyképesség koncepcióját rezsimnek, mégpedig egy olyan rezsimnek, mely a legutóbbi, konstruktivista felfogás szerint szerveződik. Azonban ez előtt ki kell térnünk a versenyképesség koncepciójára általánosan is.

### **2.3. Nemzetek versenyképességének mérhetősége: a GCI mint nemzetközi rezsim**

Mint az az 1. fejezetből is kiderült, a nemzetgazdaságok versenyképessége igen komplex jelenség, melynek szükségszerűen a mérése is igen nehéz. Ennek ellenére sokszor próbálkoznak a világgazdasági versenyképesség egy-egy külgazdasági mutatószámra való leegyszerűsítésével. Ennek során szokás megkülönböztetni úgynevezett „kínálati oldali”, illetve „keresleti oldali” mutatószámokat. Bakács szerint (2004: 11) „kínálati oldalon általában a termékegységre jutó munkaerőköltséget, a keresleti oldalon pedig valamilyen export/import-arányt, illetve piaci részesedést szoktak figyelembe venni. A kétféle mérés nem igazán kapcsolható össze”. Ugyanakkor ahogyan Éltető (2003: 278) is felhívja a figyelmet tanulmányában: „A külkereskedelmi adatok rendelkezésre állása, az itteni folyamatok könnyen mérhetősége és összehasonlíthatósága csábít arra, hogy ezek alapján megítéljük egy ország versenyképességét, holott erre nézve igazán csak az adott ország strukturális, országspecifikus tulajdonságainak alapos elemzése után vonhatunk le következtetéseket.”

Ahogy több más, nemzetállamokra vonatkozó mutatószám esetében, így például a gazdasági fejlődés tekintetében, úgy a versenyképesség esetében is felmerült az igény, hogy mivel azt nem lehet egy mutatószámra leegyszerűsíteni, úgy célszerű lehet azt valamilyen komplex mutatószámmal mérhetővé tenni. Az egyik ilyen kísérlet az International Institute for Management Development (IMD) által készített jelentés az egyes országok versenyképességéről. A Világ Versenyképességi Évkönyvében (World Competitiveness Yearbook) mintegy 60 országot 323 kritérium alapján vizsgáló versenyképességi elemzés kétféle, úgynevezett kemény (hard) és puha (soft) adatokat dolgoz fel. Az IMD versenyképességen elsősorban azt a képességet érti, „hogyan miként tudnak vállalataik javuló versenyképessége számára megfelelő környezetet, illetve feltételeket biztosítani” (Szentés et al. 2005: 150). Vagyis az IMD elismerten a vállalati versenyképességből vezeti le saját versenyképesség fogalmát, nem meglepő tehát, hogy a különböző adatokban alapvetően a vállalatok számára fontos feltételeket tartalmazza.

„A versenyképességet 286 statisztikai mutató alapján határozzák meg, s ezeket négy főbb kategóriába lehet besorolni: 1. a gazdaság teljesítményét mérő mutatók, 2. a kormányzati hatékonyságot értékelő adatok, 3. a vállalkozásbarát környezet meglétét vizsgáló mutatók és 4. az infrastruktúra állapotát jelző mérőszámok. Az ún. hard kritériumok általában a mérhető tényezőket tartalmazzák, amelyeket nemzetközi statisztikákból szereznek be (OECD, IMF stb.), míg az ún. soft kritériumok a kevésbé vagy egyáltalán nem számszerűsíthető tényezőket vizsgálják (oktatás színvonala, korrupció stb.)” (Bakács 2004: 10) Az IMD versenyképességi mutatója tehát deklarálta arra helyezte a hangsúlyt, hogy egy állam mennyiben képes vállalati bázisként működni, mennyiben képesek külföldi beruházásokat vonzani, illetve külföldi beruházásokat eszközölni, és ebből a célból egy olyan üzleti környezetet kifejleszteni, amely javítja a vállalatok versenyképességét.

A másik, a versenyképességet összetett mutatószámmal mérni igyekvő dokumentum a davosi World Economic Forum (WEF) Global Competitiveness Report-ja. Az ebben a jelentésben számolt Global Competitiveness Index (GCI) a korábban kidolgozott Business Competitiveness Index, illetve Growth Competitiveness Index összevonása. Míg előbbi alapvetően mikroökonómiai ihletésű volt, és fő

feladatának a „fenntartható termelékenységi színvonalat meghatározó mikroökonómiai feltételeket” értékelte (Szentés et al.: 153), addig az utóbbi alapvetően egy makroszemléletű mutató volt, mely a nemzetgazdaságok közép és hosszú távú növekedésének feltételeit vizsgálta.

A két mutatószám összevonását az indokolta, hogy a két mutatószám által vizsgált tényezőket egymástól elválasztani nem lehet. Ahogyan a modell kidolgozói, Xavier Sala-i-Martin és Elsa V. Artadi (2004: 51) fogalmaz a két mutatószám csak együtt, egymást erősítve képes meghatározni egy ország termelékenységi színvonalát és versenyképességét. Látható, hogy a versenyképesség egy módosított definíciójával állunk itt szemben, legalább is az IMD jelentéshez képest.

A WEF szerint ugyanis „a versenyképesség koncepciója statikus és dinamikus komponenseket ölel fel: bár egy országnak azt a képességét, hogy magas jövedelem-színvonalat tartson fenn, nyilvánvalóan termelékenysége határozza meg, ez viszont egyszersmind a gazdasági növekedési potenciálját más tényezőkkel együtt alakító beruházás megtérülésének is egyik központi meghatározója. Ezért, lévén, hogy a termelékenységnek egy ország életszínvonala számára egyaránt vannak statikus és dinamikus implikációi, a versenyképességnek egy alternatív (bár csaknem azonos) definíciója azoknak az intézményeknek, politikáknak és tényezőknek a csoportja lenne, melyek a gazdasági prosperitás jelenlegi és középtávú fenntartható színvonalát meghatározzák”. (Sala-i-Martin – Artadi 2004: 52, idézi Szentés et al. 2005: 157) Vagyis a WEF versenyképesség felfogása már nem csupán az üzleti környezetre, de általában a fejlődés mikéntjére is koncentrálna.

Ez alapján a mutatószám három alapelvre épül:

1. A versenyképesség 12 oszlopa (részletesen kifejtve lásd Szentés et al. 2005: 158)
2. A fejlődés szakaszai
3. Átmenetek

A versenyképesség 12 oszlopába tartoznak azok a változók, melyek segítségével a versenyképességet mérni szeretnék. Az egyes oszlopok mögött is több változó van, melyek egyik része az IMD-hez hasonlóan hard, tehát pontosan mérhetőek, míg más részük soft, melyeket itt is kérdőívek segítségével dolgoznak fel. Az IMD-től eltérően azonban, a második alapelv szerint nem minden oszlop azonos súllyal esik latba minden ország számára. Ugyanis a mutatószám kidolgozói szerint a „versenyképességet meghatározó fő tényezők a szegény országok esetében lényegesen különböznek azoktól, amelyek a legfejlettebb országokban számítanak” (Sala-i-Martin – Artadi 2004: 55). Így a WEF az egy főre eső GDP alapján az egyes országokat csoportokba sorolja:

1. A legalapvetőbb szakasz, amely az úgynevezett „tényező által hajtott” szakasz. Ekkor az elsődleges termelési tényezők biztosítanak versenyképességi előnyt, mint a természeti erőforrások, vagy az olcsó munkaerő.
2. A „hatékonyság által előrelendített” szakasz, ahol a termékek minősége és a termelés hatékonysága határozza meg a vállalati termelékenységet.
3. Az „újítások által hajtott” szakasz, ahol a sikeres gazdaságok már nem az ár, sőt nem is a minőség terén versenyeznek, hanem az úgynevezett innovációs javak előállításában, melyek kiemelkedően fejlett termelési és szervezési módszerekkel kerülnek előállításra. A gazdasági versenyképesség kritikus feltétele az újításokat segítő intézmények megléte.

A fenti csoportok között átmeneti csoportok is találhatóak. Így végső soron az egyes országokat a WEF öt csoportra osztja, a fenti háromba, illetve az elsőből a másodikba, illetve a másodikból harmadikba átlépők csoportjaiba.

Az előbbieken összeszedtük a tanulmányunk hipotézisének bizonyításához szükséges alapfogalmakat. Láthattuk a Rodrik-féle politikai lehetetlen szentháromság koncepcióját, bemutattuk, hogyan hathatnak a rezsimek államok gazdasági döntéseire, illetve azt is, hogyan keletkezhetnek ezek a rezsimek. Bemutattuk a versenyképességről alkotott különböző koncepciókat. A következő fejezetben bemutatjuk, miért és hogyan is tekinthetjük a WEF versenyképességi koncepcióját rezsimnek, és azt is, miért gondoljuk azt, hogy az az arany kényszerzubony irányába mozdítja el az országokat Rodrik modelljében.

Azért a WEF GCI-jére esett választásunk, mivel ez a koncepció az, mely a legtágabb értelmezést adja a versenyképességre. Sőt, ahogyan azt láthattuk, tulajdonképpen a versenyképesség fogalmába az üzleti környezeten kívül gyakorlatilag beleérti a fejlődés, az életszínvonal fogalmát is. Így egyre inkább széles körben elterjedté vált, és ma már a gazdaságpolitika számára igazi benchmarkként szolgál.

Ugyanakkor a GCI-vel szemben igen sokféle kritika felmerül, melyek részben kapcsolódnak ahhoz, ami írásunk legfőbb következtetése lesz. Az egyik ilyen probléma az, hogy GCI egy fajta fejlődéselméletként is értelmezhető, és ilyen módon visszatérés a fejlődéselméletek korai, unilineáris generációjához. Ezen elméletek közös jellemzője az, hogy feltételezi: minden ország azonos „szamárlépcsőt” jár végig a teljes elmaradottságtól a fejlett kapitalizmus állapotáig. Tulajdonképpen ezt teszi a GCI is, hiszen minden országok egy főre eső jövedelme alapján egy fejlődési lépcsőbe sorol be, ahová csak eggyel felfele, illetve esetenként eggyel lefele vezet az út. Ugyanakkor, ahogyan arra Szentés et al. (2005: 167) is rámutat, a fejlődés közel sem ilyen unilineáris folyamat, nem véletlen, hogy Rostow óta a fejlődéselméletek túlléptek ezen.

Másik kritikánk az lehet, hogy az egyes oszlopok hozzárendelése a különböző fejlődési szakaszokhoz, illetve az egyes oszlopokhoz rendelt változók esetlegesen, illetve az adatok nagy része úgynevezett soft adat, melynek lényege az, hogy azokhoz nem objektív méréssel, hanem kérdőívek segítségével jutnak. Ez az úgynevezett „Executive Opinion Survey”, melyben 2011-ben mintegy 13 ezer vállalatvezető vesz részt. A kérdőíveket minden, a felmérésben részt vevő államban egy ottani szervezet juttatja el a felmérésben részt vevő vállalatvezetők számára. Sajnos nem tudható, hogy ezen vállalatvezetők mi alapján történtek kiválasztásra.

A WEF által publikált GCI azonban a különböző oszlopokban mért adatokkal óhatatlanul is befolyásolja államok gazdaságpolitikáját. A publikált jelentésekben bemutatott versenyképességi problémák, például „az adók túl magas szintje” gyakran implicit gazdaságpolitikai recepteket rejtenek magukban. Mint ilyen, a GCI egyfajta normarendszert hoz létre arra vonatkozóan, milyennek is kéne lennie egy versenyképes államnak. Ezek a normák a hard adatokon túl annak a 13 ezer üzletembernek a megkérdezéséből származik, mely a világ üzleti elitjének számít. Magyarország esetében például körülbelül 100 emberről van szó, mely az összes megkérdezett 1 százalékát jelenti. (Global Competitiveness Report 2010: 52)

A WEF jelentése így tulajdonképpen nem más, mint amit a konstruktivista rezsimelmélet normaaktivistának nevez. Azon üzletemberek, akik kitöltik, és azon emberek, akik összeállítják a kérdőíveket valójában nem mást tesznek, mint konstruálnak egy fogalmat: ez a versenyképesség. Ez a fogalom olyan elveket, normákat tartalmaz, melyek megmutatják államok számára, mit is kell tenniük annak érdekében, hogy versenyképesebbé váljanak. Ami a helyzet paradoxona: tulajdonképpen egy tetszőleges ország versenyképesség eszerint azt mutatja meg, mit kell tenniük ahhoz, hogy a kedvében járjunk azon vállalatoknak, melyek kitöltik a kérdőíveket, majd ezen (nem pont ugyanazok, de hasonló módon működő) vállalatok sokszor a WEF által publikált jelentések alapján döntenek el, érdemes-e az adott országban befektetni. Tehát a versenyképesség egy, a vállalatok által saját maguk számára kreált

fogalom, mely ráveszi arra a kormányzatokat, hogy azok úgy cselekedjenek, hogy az előbbieknél jó legyen.

Ami a rezsimelméletet illeti: a WEF és abban részt vevők mindenben megfelelnek a normaaktivisták fogalmának, hiszen egy civil kezdeményezésről van szó, mely alapvetően non-profit alapon működteti magát az intézményt. Sajnos azt nem tudjuk pontosan meghatározni, hogy a normaaktivisták kialakulásán túl melyik stádiumban is találhatjuk a versenyképesség rezsimjét. Mivel egyre több és több állam vesz részt a felmérésben, így gyaníthatjuk, hogy valahol a második szakaszban járhatunk: a versenyképesség WEF szerinti felfogása már intézményesült, tehát tekinthetjük rezsimnek.

A következő lépés annak bemutatása, hogy ez a rezsim ténylegesen az arany kényszerubbony irányában mozdítja az államokat. Ahogyan azt Szentes et al (2005) is kiemeli, alapvetően a jelentés hozzáállása, a kérdőívekben feltett kérdések jellege olyan, mely az úgynevezett neoliberális ellenforradalom sajátja. Noha a fenti véleménnyel nem teljesen értünk egyet, a kijelentés, legalábbis irányában helyesnek mondható. Véleményünk szerint ugyanis a versenyképesség koncepciók nem feltétlenül egy kis állam irányába mutatnak, ahogyan azt a neoliberális ellenforradalmárok hirdetni szokták. Hanem sokkal inkább egy olyan államképet hirdetnek, melyet nem véletlenül neveznek „verseny állam”, vagy „versenyző állammak” (competition state, lásd Cery 1990)

A versenyző állam egy olyan, méretét tekintve a korábbi államképeknél nem kisebb aktor, melynek funkcióiban nagyfokú átrendeződés megy végbe. Az állam elveszti azon korábbi funkcióit, melynek lényege a teljes foglalkoztatottság fenntartása, redisztribúció révén leszakadó társadalmi csoportok támogatása, egyszóval a jólét fenntartása volt (jóléti állam). Helyette az állam egyre több és több funkciót bíz a piacra, illetve olyan új funkciókat hoz létre melynek célja az üzleti tevékenység megkönnyítése, privatizáción, liberalizáción keresztül. Fontos funkcióvá válik a befektetések ösztönzése. Tekintve, hogy utóbbi funkciók már nem igényelnek intézményi diverzitást, politikai különbségeket, Cery és Evans (ÉN) bemutatja, hogyan tűnik el a különbség politikai jobb és baloldal között egyfelől, másfelől pedig Soederberg, Menz és Cery (2005) bemutatja, hogyan tűnnek el a versenyző állammodell terjedésével a különböző típusú kapitalista rendszerek.

Láthatjuk tehát, hogy a versenyző állam modellje valójában nem más, mint a Rodrik-féle modellben bemutatott arany kényszerubbony esete. Vagyis sikerült bizonyítanunk a tanulmány elején feltett hipotézist.



### 3. Versenyképes gazdaságpolitika: a költségvetési politika esete

#### 3.1. A nemzeti költségvetési politikák versengése

A gyakorlatban megfigyelhető, hogy hasonló fejlettségű és hasonló ágazati szerkezetű, tőkeimportőr országok kénytelenek gazdaságpolitikai feltételeikben is kedvezményeket, azaz lokációs előnyöket ajánlani a beruházó TNC-k számára. Minthogy a beruházó olyan országok csoportjából választ, amelyek a TNC számára adott termelési fázis esetében vagy összvállalati szempontból kedvező lokációs feltételeket képesek kínálni, a relatív versenyképesség, azaz a relatív előny biztosítása a költségvetési politikák versengésében is érvényesül. Ahhoz tehát, hogy a külföldi közvetlen beruházások, az exportkapacitások bővülése, a technológiai modernizációt hordozó fejlesztések, a munkahelyteremtő leányvállalat-alapítások és a mindezekhez kapcsolódó jövedelmi és adóhatások az adott nemzetgazdaságban, ne pedig egy hasonló feltételeket kínáló rivális gazdaságban jöjjen létre, szükséges, hogy a tényleges versenytársakhoz képest vonzóbbak legyenek az állami feltételek. Ahogy általában is meghatározhatja a kormányzati teljesítmény és az intézményi keret a vállalatok mozgásterét, a költségvetési politikán keresztül is befolyásolhatók az üzleti pozíciók, a más országokhoz viszonyított előnyök. A gazdaságpolitikák külföldi tőkeforrásokért való versengésének célja, hogy a relatív előnyöket, pozíciókat és hozamokat befolyásolják.

A fiskális politika elsősorban az egyedi vagy az általános adócsökkentés, vagy az infrastrukturális beruházás támogatásának eszközét alkalmazza. Amennyiben egy bizonyos fajta beruházási típushoz vagy céghez kötötten adnak adókedvezményeket, akkor az adómultiplikátor-hatás csupán annak az egy vállalatnak, vagy beruházó csoportnak a jövedelmére vonatkoztatva érvényes. Kérdés, hogy ez a fajta megkülönböztetés mennyire méltányos a többi termelővel és beruházóval szemben.

Az általános adócsökkentés akár a társasági akár a személyi jövedelem oldaláról jóval méltányosabb és igazságosabb. Ugyanakkor lehet, hogy a transznacionális vállalatok csak az alacsonyabb társasági adókulcs miatt telepítenek leányvállalatot az országba, hogy a transzferárak alkalmazása révén átcsoportosítsák az adózás előtti eredményüket, hogy az kedvezőbb adófeltételek között jelenjen meg. Ezáltal persze a befogadó ország kormánya is szert tehet olyan adóbevétel-forrásra, amelyre más eszközökkel esélye se lenne. Ennek veszélye azonban az, hogy a hozzáadott érték és a költségek vállalaton belüli átcsoportosítása miatt csak látszólagos termelési többlet keletkezik, amely a GDP és GNP mutatók nagy különbségében mutatkozik meg a GDP javára. Az ilyen torzítások a GDP-arányos mutatók értékelésénél is okozhatnak félreértelmezést, ami különösen jelentős probléma lehet a költségvetési politikák megítélésénél, hiszen jószerivel minden elemét ilyen aránymutatókkal mérik fel. Az említett adócsökkentés nem árt, ha együtt jár a kiadások visszafogásával, vagy más adóterhek emelésével, amennyiben a hiteles költségvetési egyensúly fenntartása is cél. A költségvetési célszámok hitelessége érdekében szükséges, hogy a költségvetési politika ne idézzon elő fundamentális – a gazdaságpolitika alapvető tévedéseiből eredő – okokra visszavezethető válságot.

A Gáspár (2005) által összeállított 2. táblázat foglalja össze, hogy a költségvetési politika milyen pontokon javítja, vagy rontja a nemzeti versenyképességet az árupiacon és a termelési tényezők piacán, illetve ez mely versenyképességi mutatókban jelentkezik hatásként. E kormányzati hatások a következő formában jelentkezhetnek: költségalakítás, elvonás, elosztás, kockázatalakítás, megrendelés, elérhető erőforrás minősége.

**2. táblázat** Az államháztartás hatása a versenyképességre

	Redistribúció	Járulesszint és adók	Adórendszer	Oktatási rendszer	Állami alkalmazottak száma	Deficit	Adósság	Közösségi beruházás és K+F	Kormányzati fogyasztás naavsáaa
1. Piaci részesedés (exportnövekedés)						X	X	X	X
2. Parciális indikátorok									
- ULC (termékegység-költség)	X	X			X	X			
- Ár- és profitalapú reálárfolyam-index			X		X	X	X		
3. Lisszaboni indikátorok									
- foglalkoztatás	X	X	X	X	X			X	X
- humántőke		X		X				X	
- termelékenység	X	X			X	X			X
- fizikai tőke, K+F			X	X		X	X	X	
4. Összetett indexek									
- GCI (Global Competitiveness Index)	X				X	X	X	X	X
- BCI (Business Competitiveness Index)		X	X	X	X	X	X		

Forrás: Gáspár (2005:13)

A külföldi beruházók számára – legalábbis a beruházási döntés azon szakaszában, amikor a kelet-európai országok körén belül válogatnak – a legfontosabb a termékegység-költség mutatója (ULC), ami úgy fejezi ki a relatív bérköltséget, hogy a munkaerő bér- és közteherköltségét viszonyítja a termelési tevékenység hozzáadott értékéhez. Ez esetben a tényleges adóteher és járulékköltség jelentős költségtényezővé válik, ha belegondolunk abba, hogy a bruttó bér adó és járuléktartalma, illetve ezen felül a munkaadói járulékok összességében nagyjából a munkaerőhöz kapcsolódó költségek 30-60%-át teszi ki.<sup>16</sup> A gyakorlatban a feldolgozóipari tevékenységek esetében a tényleges munkaerőköltség már abszolút értékben is eldönti, melyik ország az olcsóbb a termelési költségek szempontjából, hiszen egy bizonyos termelési fázisnak – pl. összeszerelés – a hozzáadott értéke minden hasonló gazdasági környezetet biztosító országban ugyanaz lesz. Ez az adópolitikai költség-meghatározás áttételesen a foglalkoztatási, beruházási aktivitást is befolyásolja.

A kormányzati politikának a fenti értelmezésen túl is meghatározó befolyása van a költségek alakulására azon keresztül, hogy mennyibe kerül az állam működtetése. A 2. táblázatban ezt az állami alkalmazottak száma és az államadósság jeleníti meg – utóbbi, mint az államháztartás kamatköltségeinek meghatározója. Amennyiben az államot közszolgáltatóként fogjuk fel, amely közszolgáltatásokból valamennyit minden gazdasági szereplő igénybe vesz, nem mindegy, hogy ez milyen költség szinten jelentkezik akár a vállalatok, akár a háztartások kiadásai között.

Ugyanakkor az adók és járulékok formájában megtestesülő költségek egyben elvonást is jelentenek, amelyek felhasználásával, elosztásával az államháztartás egyben beavatkozik a nemzetgazdasági szintű jövedelemáramlásba. Versenyképesség szempontjából a kérdés az, hogy a

<sup>16</sup> A tényleges adó és járulékteher függ a nemzeti adótörvények által megállapított SZJA-kulcstól, munkaadói és munkavállalói járulékoktól, illetve az adójóváírás, adómentesség és adókedvezmény lehetőségétől és a minimálbér mértékétől.

vállalkozásoktól, beruházóktól, versenyképes tudással rendelkezőktől milyen mértékű jövedelmet von el vagy éppen juttat számukra az adó- és támogatási rendszer a társasági és jövedelmi adókon illetve a fejlesztési, beruházási és szakképzési támogatásokon keresztül.

Az államadósság mértéke, az éves költségvetési deficit szintje és az adórendszer (in)stabilitása egyben hozzájárul az országgkockázat szintjének kialakulásához is. Az államadósság mértékéből következik az éves adósságszolgálat nagysága, ami a kamatfizetést és az adósságtörlesztést illetve az államkötvények visszaváltását jelenti. Ha az adósságszint növekszik, a hitelezők és az államkötvényt vásárlók számára azt jelenti, hogy egyre nagyobb annak a veszélye, hogy a kormányzat nem lesz képes kifizetni őket. Az esetlegesen így kialakuló adósságválság pedig továbbterjed a többi pénzügyi részpiacra a nemzetgazdaságon belül. A költségvetési hiány azt jelenti, hogy tovább halmozódik az államadósság és ezzel együtt a visszafizetési kockázat, hiszen itt kötvényekből és hitelekkel való kiadásfinanszírozásról van szó. A visszafizetési kockázat növekedése tulajdonképpen az állam hitelképességének a romlását fejezi ki, ami egyben a további adósságfinanszírozást nehezíti meg.

A változó adórendszer úgyszintén az üzleti kockázatot növeli, hiszen a kiszámíthatatlanul változó adószámítási szabályok megnehezítik a vállalati jövedelmezőségi számításokat. Elsősorban ez a szempont szerepel az adórendszer kapcsán a legtöbb összetett versenyképességi mutatóban az adórendszer kapcsán, mint a 2. táblázatban szereplő BCI index, vagy a táblázatban nem említett IMD versenyképességi rangsor esetében, amelyek negatívan értékelik a gyakori adóváltozásokat.

Továbbá, a kormányzat a megrendeléseinek keresztül is képes beavatkozni az áru-, a beruházási és a K+F piacon, meghatározva ezzel, hogy milyen hatékonyságú termelés és beruházás jön létre, vagy marad el. Végül a költségvetési hatékonyság közvetve kihat az elérhető erőforrások minőségére is. Elsősorban a vállalati szektor által elérhető emberi erőforrásra az oktatási és egészségügyi rendszeren keresztül, továbbá az elérhető technológiára a K+F politikához kapcsolódó kiadásokon keresztül.

A 2. táblázatban szereplő reálárfolyam index látszólag a központi bank árfolyam-politikán, kamatpolitikán vagy pénzkínálaton keresztül elért eredménye. Ugyanakkor a költségvetési politika által teremtett kockázatok és a nem hatékony működés miatt keletkező strukturális költségek kihatnak a magánszektor jövedelmezőségére és költséghatékonyságára is, így meghatározóak a termélexport külföldi és a termékimport hazai eladhatóságára, illetve a devizaváltásban érintett beruházási tőke ki- és beáramlási hajlandóságára nézve.

Attól függően tehát, hogy az államháztartásban milyen folyamatok zajlanak, és miként osztja el a költségvetés a terheket a gazdasági szereplők között, befolyással van a nemzetgazdaság teljesítményére és a felzárkózáshoz szükséges „erőgyűjtő” képességére is. Tehát a költségvetési politika nem egyszerűen a nemzeti jövedelemből beszedett fix összeg térben és időben való újraosztásáról szól különböző elosztási kombinációkban, hanem az egyes teher- és jövedelemelosztási kombinációk különböző összjövedelmi szintet és trendet eredményeznek.

A fejlett országok költségvetésének és ehhez kapcsolódó politikájának megítélése kapcsán két dologból kell kiindulni:

- 1. A mai kor igényeinek megfelelő, szolgáltató állami feladatkörből eredően milyen makroökonómiai feltételeket kell kielégítenie a költségvetésnek? Azaz mi az állam alapvető feladata és erre hogyan lehet felépíteni a költségvetési politika intézményi szerkezetét?

- 2. A vizsgált országok fiskális szempontból milyen regionális környezetbe ágyazódtak, integrálódtak? Azaz melyek azok az alapvető társadalmi, kulturális és nemzetközi elvárások, amelyek megkövetelnek bizonyos kiadásokat, finanszírozási megoldásokat és tehermegosztást?

A modern állami szerepfelfogásból következően a makroökonomia fiskális modellje megköveteli, hogy az állam elsősorban ne közvetlen módon alakítsa – sarkosabban fogalmazva torzítsa – a gazdaságot, hanem a stabil gazdasági környezet (*business environment*) megteremtésével járuljon

hozzá a gazdaság teljesítőképességének és növekedési lehetőségének javulásához. Ez a stabilitásteremtő képesség egyfelől értelmezhető úgy is, hogy a közszolgáltatások időbeli és pénzbeli költsége a lehetőségekhez mérten minimális, azaz az állami intézményrendszer működtetése adott szolgáltatási szint mellett a lehető legkevesebb költséget rója az adófizetőkre. Másfelől a stabilitás azt is jelenti, hogy az állam, mint piaci szereplő lehetőleg nem gerjeszt felesleges kockázatot, például a költségvetési egyensúlytalanságon, a növekvő visszafizetési kockázatu államadósságon, a kockázatos garanciavállalásokon keresztül, illetve az eltitkolt információk, vagy a gyakran módosított törvények miatt. Ezért elméleti oldalról három fő elvárás merül fel kiindulási alapként a költségvetési politika megítélésére: a fenntarthatóság, az egyensúlyi követelmény és az átláthatóság. A felsorolt alapelveket a gyakorlatra lefordítva az IMF Washingtoni Konszenzusában és az SNP-ben találjuk meg.

A fejlett országok költségvetési versenyképességének felmérésekor nem függetleníthetjük a megítélésüket sem a költségvetési politikai modellektől, sem az esetleges nemzetközi elvárásoktól. Az EU esetében például alapvetően a közösségi tagállamok költségvetési mozgásterét a közösség „Európa 2020 célkitűzése” (korábban a „lisszaboni célkitűzése”), a „maastrichti kritériumrendszer” és az „Európai Szociális Modell” alkotta keret határozza meg. Nem hagyhatjuk figyelmen kívül az ún. lisszaboni indikátorokat. Továbbá a költségvetési hiány és az államadósság mértékére vonatkozó maastrichti kritériumok vizsgálata mindenképpen fontos az elvárások teljesítése szempontjából. Ugyanakkor ezek önmagukban csupán a végső eredményváltozók, és nem sok információt tartalmaznak a nemzeti költségvetés állapotáról, összetételéről. A háttérelmzés jóval összetettebb mutatórendszert igényel.

### **3.2 Az Európai Szociális Modell(ek) – a költségvetési politika társadalmi mozgásteré**

Talán meglepően hangzik, hogy költségvetési kérdések kapcsán szóba kerül az Európai Szociális Modell (ESzM), hiszen az elsősorban a foglalkoztatáspolitikában és a jóléti közszolgáltatásokban jelent irányadó gazdaságpolitikai modellt. Mivel azonban a munkaerőpiaci és a szociálpolitikához kapcsolódó közigazgatási hatáskör az EU-ban (is) tagállami szinten maradt, éppen ezért e területekhez kapcsolódnak jelentős tagállami költségvetési kiadási tételek. Továbbá a költségvetési és ágazati strukturális reformok kapcsán a gazdaságpolitikai döntéshozók is e területekre koncentrálnak. Ezért nem hagyható figyelmen kívül az ESzM adta költségvetési mozgástér és az ehhez kapcsolódó gazdaságpolitikai mentalitás és indikátorok. A kérdés csupán az, beszélhetünk-e egységes szociális modellről. Boeri (2002), Boeri és Baldi (2005), Sapir (2005), Schubert és Martens (2005) Bakács és Borkó (2006) azon az állásponton vannak, hogy érdemes elkülöníteni négy-öt különböző szociális modellt: a kontinentálist, az angol liberálist, a mediterránt, a skandinávot és esetleg a kelet-európai poszt-szocialistát. Az egyes modellek közt számos hasonlóság van, ami a magas jóléti kiadásokat vagy a globális viszonylatban viszonylag magas mértékű adóztatást illeti. Ezen kívül, ha általában beszélünk ESzM-ről, akkor jellemzően hiányként említendő a világ gazdasági sokkhatásokra való rugalmas válaszadás képessége.

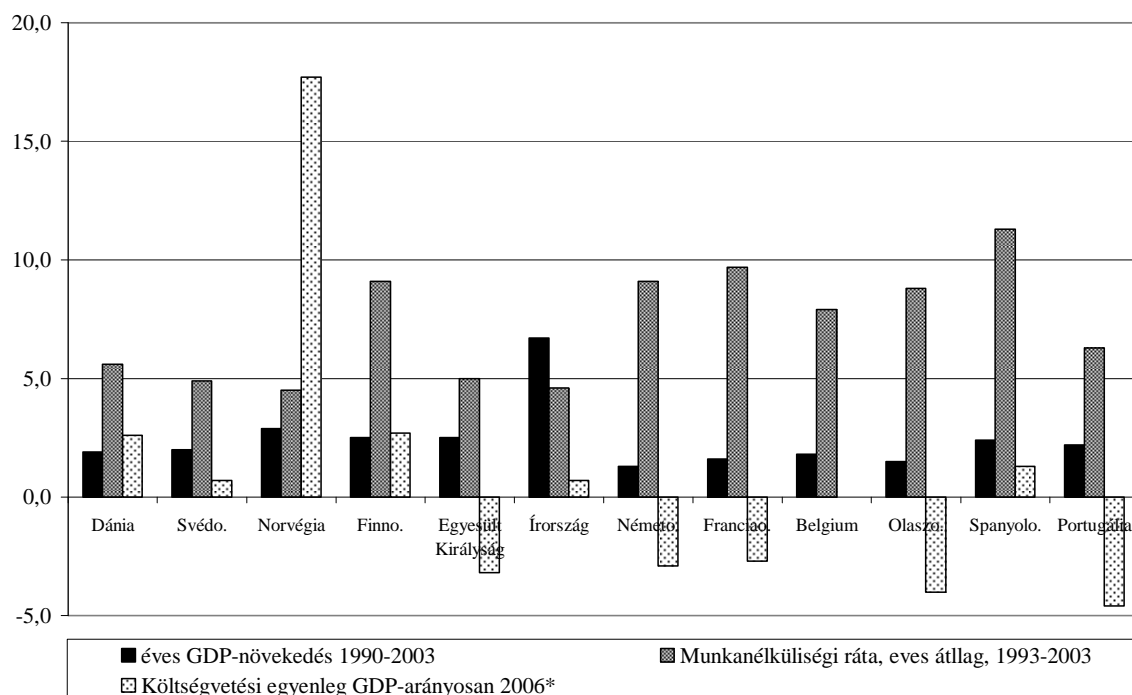
Viszont, amennyiben az állami hatékonyságot és az állam versenyképességhez való hozzájárulását vizsgáljuk, a hasonlóságokon túl inkább az egyes regionális modelleket elkülönítő eltérésekre érdemes a hangsúlyt helyezni, mert ezek a különbségek egyben a költségvetési politika szerkezetét is meghatározzák. E szociális modellek vizsgálata során az alapvető kérdés az, hogy közülük melyik képes egyáltalán elősegíteni annak a költségvetési politikai háttérnek a létrejöttét a gazdaság számára, amely biztosítja az előbb említett versenyképességi háttérfeltételeket, azaz a stabilitást, a fenntarthatóságot, az egyensúlyt és az átláthatóságot.

A fent említett szerzők szerint a poszt-szocialista országok szociális modelljével, mint lehetséges alternatíva, nem érdemes foglalkozni, mert a szovjet típusú állami gondoskodás rendszere a gazdasági rendszer összeomlásával megbukott, a piacgazdasági átmenet során pedig ez az örökség folyamatosan átalakul illetve átalakulásra kényszerül.

A másik négy modell kapcsán megjegyzik, hogy mindössze az angol liberális és a skandináv modell képes a nemzeti versenyképességet támogató költségvetési egyensúlyt és fenntarthatóságot biztosítani. Még akkor is így van, ha főképp a skandináv országok magas adóterheléssel tartják fenn az egyensúlyt és viszonylag nagymértékű újraelosztással avatkoznak bele a piaci folyamatokba. Azonban ez sem jelenti, hogy az angol vagy a skandináv modell a globális versenyben a legoptimálisabb volna. Sapir (2005) szerint mindegyik modell reformra szorul hatékonysági és fenntarthatósági szempontból.

A másik négy modell kapcsán megjegyzik, hogy mindössze az angol liberális és a skandináv modell képes a nemzeti versenyképességet támogató költségvetési egyensúlyt és fenntarthatóságot biztosítani. Még akkor is így van, ha főképp a skandináv országok magas adóterheléssel tartják fenn az egyensúlyt és viszonylag nagymértékű újraelosztással avatkoznak bele a piaci folyamatokba. Azonban ez sem jelenti, hogy az angol vagy a skandináv modell a globális versenyben a legoptimálisabb volna. Sapir (2005) szerint mindegyik modell reformra szorul hatékonysági és fenntarthatósági szempontból.

**9. ábra** Az egyes szociális modellekhez tartozó országok gazdasági teljesítménye



Forrás: Eurostat (2005a), UNDP (2006), www.imf.org, \* = előrejelzett

**3. táblázat** Az egyes szociális modellekhez tartozó országok gazdasági teljesítménye és fejlettsége

		GDP/fő USD, PPP, 2006*	Átlag éves GDP- növekedés 1990-2003	Munkanélkülisé gi ráta, éves átlag, 1993- 2003	HDI érték (helyezés ) 2003	Költségveté si egyenleg GDP- arányosan 2006*
Skandináv model	Dánia	29 400	1,9	5,6	0,941 (14)	2,6
	Svéd.	28 200	2,0	4,9	0,949 (6)	0,7
	Norvégia	36 100	2,9	4,5	0,963 (1)	17,7
	Finno.	28 100	2,5	9,1	0,941 (13)	2,7
Angol liberális model	Egyesült Királyság	29 200	2,5	5,0	0,939 (15)	-3,2
	Írország	33 300	6,7	4,6	0,946 (8)	0,7
Kontinentális model	Németo.	25 400	1,3	9,1	0,930 (20)	-2,9
	Franciao.	26 600	1,6	9,7	0,938 (16)	-2,7
	Belgium	28 400	1,8	7,9	0,945 (9)	0,0
Mediterrán modell	Olaszo.	24 900	1,5	8,8	0,938 (18)	-4,0
	Spanyolo.	23 500	2,4	11,3	0,928 (21)	1,3
	Portugália	17 300	2,2	6,3	0,904 (27)	-4,6
EU-25		24 100	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.

Forrás: Eurostat (2005a), UNDP (2006), [www.imf.org](http://www.imf.org), \* = előrejelzett, HDI = Human Development Index fejlettségi mutató, amely a jövedelmi, egészségügyi és képzettségi állapotok alapján rangsorolja az országokat ([hdr.undp.org](http://hdr.undp.org))

4. táblázat A négy fő európai modell összevetése

Terület	Angol liberális modell	Skandináv ( <i>nordic</i> ) modell	Mediterrán modell	Kontinentális modell
Szociális ellátás	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Magas munkanélküli járadék.</li> <li>-Ellátás nem alanyi jogon, hanem rászorultsági elven.</li> <li>-Gyengén fejlett szociális szolgáltatások és családtámogatási rendszer</li> <li>-piacorientált szociális szolgáltatások</li> <li>-az általános jólétre kevesebb hangsúlyt fektet</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Nagyvonalú munkanélküli ellátás és nyugdíjellátás</li> <li>-Jelentős szociális transzferek</li> <li>-az általános jólétre nagy hangsúlyt fektet</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-A szociális kiadások nagy része nyugdíj</li> <li>-állampolgársági alapon járó általános egészségügyi szolgáltatás</li> <li>-Alacsony munkanélküli járadék</li> <li>-Nincs átfogó szociális háló</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Nagyvonalú munkanélküli ellátás és nyugdíjellátás</li> <li>-A TB rendszer költségeit a magas munkavállalói közterhek fedezik, ami jelentős jövedelmi transzfer</li> <li>-az általános jólétre nagy hangsúlyt fektet</li> </ul>
Jövedelem-újraelosztás, Társadalmi egyenlőtlenségek	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Alacsony mértékű újraelosztás</li> <li>-Gini-együttható kb. 0,36</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Jelentős mértékű és hatékony újraelosztás</li> <li>- Szakszervezetekkel béralku, ennek eredménye a kiegyenlített bérek</li> <li>-Gini-együttható 0,26</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Alacsony hatékonyságú, jelentős mértékű újraelosztás</li> <li>-Gini-együttható kb. 0,36</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Jelentős mértékű újraelosztás</li> <li>-Vékony szegényréteg.</li> <li>-Alacsony jövedelmi szórás</li> <li>-Gini-együttható kb. 0,31</li> </ul>
Munkaerő-piaci szabályok	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Könnyen elbocsátható munkavállalók.</li> <li>-Decentralizált bértárgyalások.</li> <li>-Gyenge munkavállalói védelem.</li> <li>-Rugalmas munkaerőpiac</li> <li>- munkanélküliségi ráta 2004-ben 4,5-4,7%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Laza munkajogi szabályozás</li> <li>- munkanélküliségi ráta 2004-ben 5,4-8,8%</li> <li>- statisztikailag elfedi a tényleges munkanélküliséget</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-A legszigorúbb munkavállalót védő szabályozás.</li> <li>-Kollektív szerződések</li> <li>-Kicsi a bérek szórása</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>A munkaadóra nézve szigorú elbocsátási szabályok.</li> <li>Szervezett bértárgyalások.</li> <li>Az immobilitás oka a szakmaorientált képzés, az erős jogi védelem, a magas TB járulék</li> <li>- munkanélküliségi ráta 2004-ben 9,5-9,7%</li> </ul>
Adószint	2003-ban 31-37% az effektív adóteher	Erős adóztatás 2003-ban 45-51% az effektív adóteher	36-42% az effektív adóteher	Közepesen magas 2003-ban 42-46% az effektív adóteher

Piacgazdaság jellege	-liberális - Állam részéről koordinálatlan piacgazdaság, liberális piacszemlélet, rövid távú tőkefinanszírozás, korlátozott üzleti koordináció, erős trösztellenes szabályozás -OECD 2003-as termékpiacon szabályozási indexe 0,8-0,85	-liberális -A piaci folyamatokat nem akadályozza az állam. -OECD 2003-as termékpiacon szabályozási indexe 1-1,4	-Sajátos államszervezés és menedzsment, azaz magas korrupció	- intervencionalista -Koordinált piacgazdaság, hosszú távú tőkefinanszírozás, erős üzleti társulások, fejlett vállalati hálózatok. -„Német kór”: szociális állam válsága + tömeges munkanélküliség + magas államadósság-állomány -OECD 2003-as termékpiacon szabályozási indexe 1,5-1,6
Jóléti kiadások GDP-arányos	22% főleg munkaerő-piaci foglalkoztatáshoz kapcsolódik	32% főleg munkaerő-piaci foglalkoztatáshoz kapcsolódik	22% főleg családtámogatáshoz kapcsolódik	29%

Forrás: Sapir (2005), Schubert és Martens (2005) Bakács és Borkó (2006), UNDP (2006), Weizsäcker (2005)

A modellek összevetésével világossá válik, hogy alapvetően nem az állami újraelosztás vagy az adóztatás mértéke szabja meg, hogy az állam mennyire képes hozzájárulni a gazdasági környezet stabilitásához és teljesíteni a költségvetési egyensúly és fenntarthatóság követelményét. (4. táblázat)

Az országok teljesítménye azt mutatja, hogy a leghatékonyabban a skandináv modell képes hozzájárulni a nemzeti versenyképesség javulásához. Szinte mindegyik versenyképességi index alapján Norvégia, Svédország, Dánia és Finnország megelőzi a többi európai országot, sőt az észak-amerikai és a távol-keleti országokat is. (lásd GCI, IMD, PISA, HDI rangsorok). Ha mögéje nézünk a magas szintű skandináv állami újraelosztásnak és a viszonylag kiegyenlített jövedelmi lehetőségeknek, akkor rájöhethetünk, hogy ez a fajta állami beavatkozás a jövedelmi viszonyokba a humántőke fejlesztésének koncepcióját követi a hosszú távú fejlődés megalapozása érdekében. A skandináv országok költségvetési kiadásainak jelentős része munkaerő-piaci átképzési és foglalkoztatási támogatás. Mindez a munkaadó számára nagy mozgásteret adó foglalkoztatási ill. elbocsátási szabályozással együtt növeli a munkaerő-piac rugalmasságát. Ugyanakkor meglepő módon, Schubert és Martens (2005) megállapítása alapján a könnyű elbocsáthatóságot engedő, laza szabályozás növeli a munkahely-biztonságot, mert állításuk szerint a szigorú szabályozás a gyakorlatban inkább arra készíti a munkaadókat, hogy alaposan meggondolják, hogy fel akarnak-e venni újabb munkavállalókat.

A skandináv modellhez mindenképpen hozzá kell fűzni azt a megjegyzést, hogy a foglalkoztatás terén a statisztika megszépíti a valóságot, ugyanis a foglalkoztatottak körébe sorolják mindazokat is, akik átképző programokon vesznek részt. Az e programokban való részvételt pedig legalább annyira ösztönzik a szociális transzferek, mint a munkavállalást. Például Svédországban azok arányát az aktív népességben belül, akik részt vesznek ilyen programokban, együttesen 10% és 20% közé teszik.<sup>17</sup> E

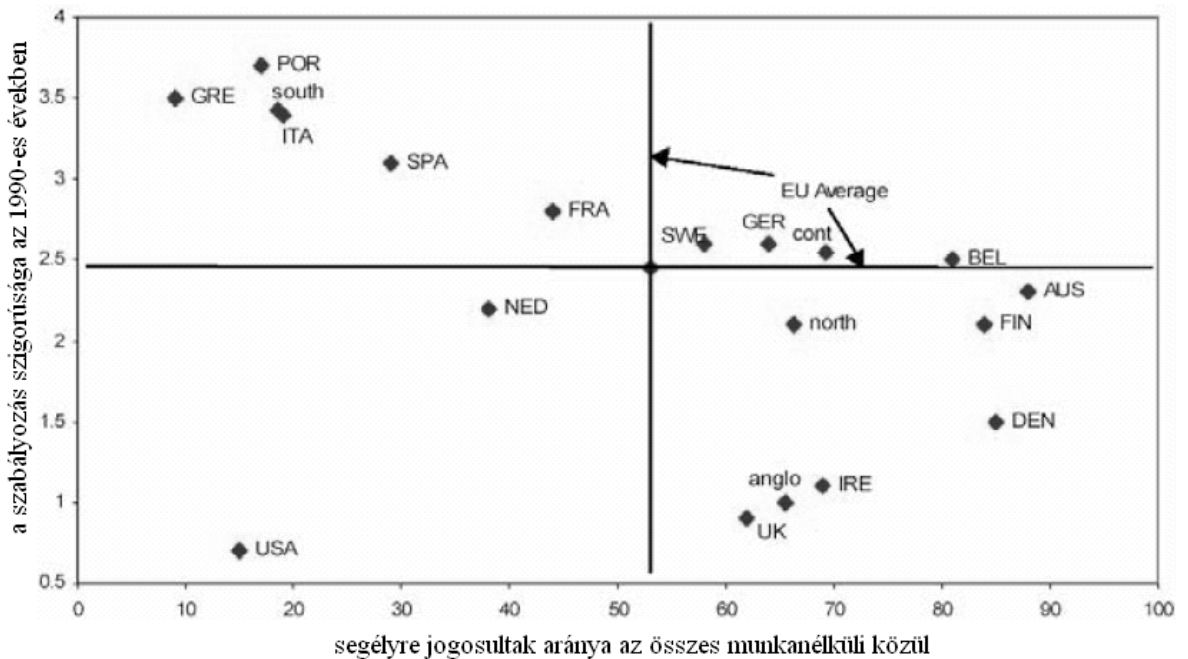
<sup>17</sup> <http://www.riksdagen.se>



jellemző ismeretében máris sokkal világosabbá válik, miért szükséges 50% feletti tényleges adóterhelés a költségvetési egyensúly fenntartásához.<sup>18</sup>

Ezért, szemben Sapir (2005) álláspontjával, érdekesebb az angol liberális modell irányába történő elmozdulásban gondolkodnia minden európai országnak. Ez esetben ugyanis nagyobb mértékben érvényesülhet a piaci racionalitás illetve kockázat- és költségbeárazás a skandináv modellhez képest jóval alacsonyabb mértékű állami újraelosztási szint miatt, miközben a munkaerőpiaci rugalmasság ugyanúgy fennáll sokkal visszafogottabb mértékű szociális kiadások és mérsékeltebb államadósság mellett. Ugyanakkor ez a modell valóban elhanyagolja a méltányossági kérdéseket.

**10. ábra** A foglalkoztatást védő szabályozás szigorúsága és a munkanélküli juttatások közti átváltás

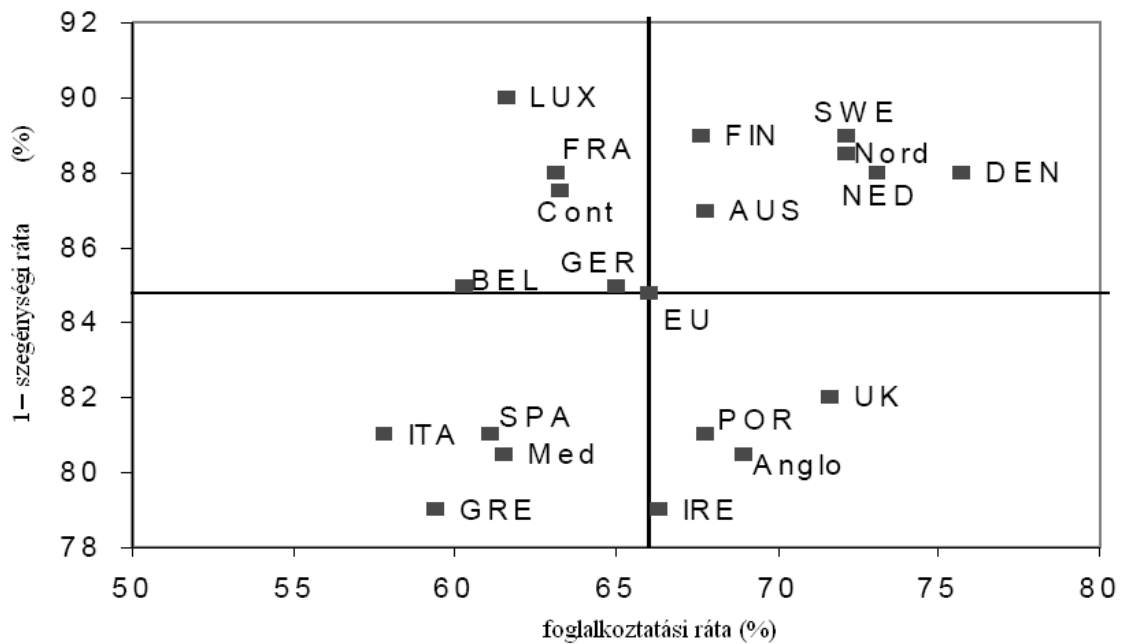


Forrás: Sapir (2005), Boeri (2002) (cont = kontinentális modell, north = skandináv modell, anglo = angol modell, south = mediterrán modell)

**11. ábra** A foglalkoztatási ráta és a szegénységből való kitörés valószínűsége közti összefüggés az európai szociális modellekben

<sup>18</sup> A legélesebb kritikát ezekkel a szociális programokkal szemben Assar Lindbeck, Magnus Henrekson fogalmazták meg. A svéd jóléti rendszer egyszerűen úgy nevezeték, hogy az „veszély a foglalkoztatásra és a növekedésre”. Az érvelésük azon alapult, hogy különböző országokban negatív korreláció mutatkozott a kormányzati kiadások mértéke és a gazdasági növekedés között. Arra a következtetésre jutottak, hogy az amerikai növekedéshez képest azért gyengébb a svéd növekedés, mert magasabbak az adók. Lásd Freeman et al (2006), Lundgren (2005), Linbeck (1997a), Linbeck (1997b), Linbeck (1997c), Linbeck (1997d)

továbbá: <http://www.dn.se/DNet/jsp/polopoly.jsp?a=559102>, <http://www.dn.se/DNet/jsp/polopoly.jsp?a=449677>, <http://www.dn.se/DNet/jsp/polopoly.jsp?a=442484>, [http://economistsview.typepad.com/economistsview/2007/06/swedish\\_models.html](http://economistsview.typepad.com/economistsview/2007/06/swedish_models.html)



Forrás: Sapir (2005), (cont = kontinentális modell, north = skandináv modell, anglo = angol modell, south = mediterrán modell)

### 3.3. A költségvetési politika fenntarthatósága

A fenntarthatóság egyszerűen azt jelenti, hogy az adott folyamat, tevékenység, politika folytatható-e akár véges, akár végtelen időtávúnak tekintett jövőben. Amennyiben valamit fenntarthatatlannak minősítünk, akkor olyan várakozással élünk, hogy bizonyos jelenségek, megszakítják, ellehetetlenítik az addigi mechanizmusokat. A költségvetési politika esetében arról van szó, hogy ha folyamatosan hiányos a költségvetés (elsődleges) egyenlege, az egyre csak növeli az államadósság állományát. Az eladósodás miatt pedig egyre inkább kockázatosabbá válnak az adósságot megtestesítő államkötvények visszavásárlási illetve kamatfizetési szempontból. Így a költségvetési politika fenntarthatósága elsősorban a reálkamat és a gazdasági növekedés függvénye. A fenntarthatatlan költségvetési politika azért kockázatos a nemzetgazdaságra nézve, mert minél jelentősebb a költségvetési hiány és minél magasabb a tartós államadósság mértéke, annál rugalmatlanabbá válik a költségvetés a világgazdasági sokkhatások kivédésére. (Benczes – Kutasi 2010)

A költségvetés pozíciója a következőképpen áll össze (Fatás et al. 2003):

$$G_t + (1 + i_t) \cdot B_{t-1} = T_t + B_t \quad (1)$$

ahol  $G_t$  a kormányzati kiadások,  $(1+i_t) \cdot B_{t-1}$  az előző években felhalmozott adósság kamatfizetéssel növelt állománya,  $T_t$  az adóbevételek,  $B_t$  az adott  $t$  évben fennálló adósságállomány. Kis betűvel jelölve ugyanezek GDP-arányos értékét, illetve a GDP növekedést  $\pi$ -vel jelölve kifejezhető az adósságráta:

$$(g_t - \pi_t) + [(1 + i_t) / (1 + \pi_t)] \cdot b_{t-1} = b_t \quad (2)$$

Az adósságállomány változása ( $\Delta b$ ), azaz az adott év költségvetési hiánya ( $d$ ) pedig a következőképp írható fel GDP-arányosan:

$$\dot{b} = g - t + ib = g - t + (r-i)b, \quad (3)^{19}$$

ahol  $r$  a reálkamat.

A (2) egyenletből megállapítható, hogy az adósságráta akkor növekszik, ha  $i > r$  vagy a költségvetési hiány ( $d_t$ ), azaz  $(g_t - t_t) > 0$ . A fenntarthatósági kritérium kizárja annak megvalósíthatóságát, hogy – mivel az állam végtelen időtávú szereplő – az állam adóssága is a végtelenségig növelhető, miközben az új adósságból a régi hitelek kamatát fizeti. Ez utóbbi lenne az ún. Ponzi-játék, azaz az adósságállomány végtelen időszakiig való görgetése. O’Connell és Zeldes (1988) szerint a Ponzi-játék azért lehetetlen, mert véges számú kötvényvásárlók esetén egy részüknek végtelen időtávra kellene államkötvényt tartaniuk. Minthogy azonban az egyének véges életben illetve időtávban gondolkodnak, ezért a végtelen időtávú államadósság-görgetés nem működik.

A költségvetési politikával kapcsolatos fenntarthatósági elvárás hosszú távra – több éven túlra – vonatkozik. Ugyanis figyelembe veszi a nemzetgazdasági teljesítmény alakulásának, illetve javulásának ciklikusságát. E szerint az időszakos hiány, konjunkturális okok miatt elfogadható, amit azonban a felívelő gazdasági ciklusok során realizált költségvetési többlet kell, hogy ellensúlyozzon. Ezért – pontosítva a fenntarthatósági kritériumot – a nettó adósságállomány szintjének jelenértéke, azaz a kezdeti államadósság értéke és a jövőbeni költségvetési hiány jelenértéke összesen ne haladja meg az összes jövőbeni költségvetési többlet jelenértékét. (Buiter & Grafe 2002, Chalk & Hemming 2000)

McCallum (1984) még egy fontos csapdára hívja fel a figyelmet, ami a költségvetési fenntarthatóság feltételét tovább szigorítja. Ugyanis, ha az államadósság növekedési üteme gyorsabb, mint a kamatláb növekedési üteme, de lassabb, mint a GDP növekedése, akkor látszólag GDP-arányosan csökken az adósságállomány. Valójában viszont sérül a fenntarthatóság követelménye.<sup>20</sup>

A fenntarthatóság matematikailag egyszerű jelenérték-számítás. A gyakorlatban azonban kérdés, hogy a kormányzat közzgazdaságilag mennyire viselkedik racionálisan. Hajlamos-e elhalasztani a korrekciókat és szerkezeti átalakításokat, megkockáztatva ezzel, hogy fizetésképtelenné válik? A fenntarthatóság ugyanis pénzügytechnikai probléma, de a nemzetgazdasági jólét maximalizálása politikai kérdés, amely a jelenbeli társadalmi preferenciák alapján dől el. Így a kormányzatnak két lehetősége is van arra, hogy a fenntarthatatlan költségvetés kockázatának terhet saját, jelenbeli választóiról levegye. Egyrészt a fenntarthatatlan adósság finanszírozható a jövőben a jövőbeni adóemeléssel illetve kiadáscsökkentéssel. Másrészt a kormány kihasználhatja a nemzetközi államközösség többi tagjának költségvetési fegyelmezettségét is, ami nemzetközi szinten stabil hitelpiacot teremt, ami ellensúlyozza egy ország magas visszafizetési kockázatát. Ez utóbbi lehetőséget különösen felerősítheti a monetáris unió teremtette stabilitás.<sup>21</sup>

### 3.3. A költségvetés sebezhetősége

A költségvetési sebezhetőség fogalma azokat a fiskális gyengeségeket fogja egybe, amelyek a közkiadási szervezetből, az intézményi kapacitásból vagy a költségvetési irányításból, illetve szélesebb értelemben a rossz kormányzati hatékonyságból fakadnak. (Hemming, R. – Petrie, M. 2000) A költségvetés sebezhetősége mindaz, ami nem felel meg a fenti elvárásoknak. Mintegy inverze a

<sup>19</sup> De Grauwe (2000: 167) a bevételek közt megkülönböztetve jelöli a seigniorage-bevételeket:

$\Delta b = g - t + (r-i)b - m$ , ahol  $m$  a pénzkibocsátás bevétele.

<sup>20</sup> Chalk & Hemming (2000) megfogalmazásában a  $\lim_{T \rightarrow \infty} (1 + r_{t, t+T})^{-1} * B_{t+T} \leq 0$ , amelyet „költségvetési megszorítási jelenérték” feltételnek hívnak (Present Value Budget Constraint – PVBC)

<sup>21</sup> E kérdéssel foglalkozik a nemzetközi közjószágok problémájával kapcsolatos vizsgálat (common pool problem), lásd: Keohane (1989a) és Keohane & Hoffman (1991)

fenntarthatóságnak, az egyensúlynak, a stabilitásnak, a fedezett kötelezettségeknek, az átláthatóságnak. A sebezhetőség kapcsán elsősorban azt érdemes vizsgálni, hogy képes-e a költségvetési politika teljesíteni az alapvető közép és hosszú távú fenntarthatósági célkitűzést és az erre épülő rövid távú költségvetési célszámokat, illetve, hogy e célkitűzéseket milyen gyenge pontok veszélyeztetik. Amennyiben például a kezdeti tervezett hiány eleve magas, akkor valószínűtlenebbé válik a hosszú távú egyensúly teljesítése. Ha pedig az automatikus bevételi stabilizátorok aránya kicsi, akkor az év végi kimenet válik bizonytalanabbá. (Benczes – Kutasi 2010)

A sebezhetőség kiszűrése érdekében mind a költségvetési tervezés, mind a végrehajtás időszakában szükséges az információk elérhetősége, azaz az átláthatóság teljesülése. Ezért a központi kormányzaton kívüli kiadási és bevételi tényezők egyensúlyra gyakorolt hatását is figyelembe kell venni. Ez gyakorlatilag azt jelenti, hogy minden közkiadási tételt be kell vonni a költségvetési számításba. Nem csak az áramlás (*flow*) változókat kell követni, hanem a kormányzati eszköz és forrás állomány (*stock*) változását is. (pl. adósság állománya és deviza-összetétele, privatizáció stb.)

A sebezhetőséget növelik az olyan bizonytalan kötelezettségek, mint a kormányzati garanciavállalás és kezesség, az önkormányzatoknak, az állami vállalatoknak vagy a pénzügyi intézményeknek nyújtott pénzügyi segítség, hiszen ezek a kötelezettségvállalások egyben a közpénzügyi rendszerben jelenlévő erkölcsi kockázatot növelik azzal, hogy a központi kormányzat terhére vállalhatnak kockázatot más szereplők.

A sebezhetőség szempontjából az alábbi költségvetési kérdéseket érdemes vizsgálni:

- Mennyire érzékenyek a bevételek, kiadások és a finanszírozás, az adóalap, a nyersanyagárak és a kormányzati munkabérek az olyan alapvető makroadatok alakulására, mint a GDP-változás, munkanélküliség, infláció, kamatláb, külkereskedelem változása, tőkeáramlás, árfolyam-volatilitás? Ezekre számítható korrelációs és rugalmassági mutató.

- Milyen mértékű kockázatot jelentenek a bizonytalan kötelezettségek? *Value at risk* (VAR) modellel becsülhető.

- Milyen mértékben tisztázatlanok a kiadási kötelezettségek? Egyértelmű-e, hogy melyik költségvetési szint kötelezettsége a finanszírozás? Melyik költségvetési szintnek van joga többletkötelezettségeket vállalni más szintek bevételeinek a terhére?

- Mennyire pontatlanul lett megfogalmazva a költségvetési politika? Meghatározható-e a költségvetési politikából, hogy mi a költségvetési lépések célja?

- Mennyire érvényesül a fenntarthatósági szempont, azaz alkalmaznak-e többéves költségvetési tervezést?

- Melyek a szerkezeti gyengeségek? A sebezhetőség szerkezeti forrása a nem-diszkrecionális kiadások összkiadásokon belüli magas arányából fakad, mert ez rugalmatlanná teszi a költségvetési politikát. (Ez alól kivételek az automatikus stabilizátorok.)

- Melyek az összkiadásból jelentős arányban részesedő kiadási tételek, amelyek jellemzően befolyásos érdekcsoportokat szolgálnak? E tételek rugalmatlanok a költségvetési kiigazítás esetén.

- Bizonyos alkalmi válságok miatt alkalmazott kiadási típusok állandóvá váltak-e?

- Mennyire széles körben terül szét az adóteher? Bevételi oldalról úgy lehet csökkenteni a sebezhetőséget, ha minél inkább semleges az adórendszer, azaz minél inkább szétterített az adóteher a gazdasági/társadalmi csoportok között és az egyes gazdasági területek között, továbbá ha kellően rugalmas az adórendszer az anticiklikus hatásaiban.

- A költségvetési irányítás gyengesége lehet az elégtelen kapacitás, az átláthatóság hiánya, a megfelelő információáramlás hiánya, megfelelő ellenőrzés (audit) hiánya.

### 3.4 A költségvetési politikai versenyképesség indikátorai<sup>22</sup>

#### A) Általános gazdasági fejlettségi mutatók (Kutasi 2008)

A makrogazdasági adatok és a versenyképességi mutatók vizsgálata és nemzetközi összehasonlítása azért fontos e témában (is), mert ezek végeredményei a különböző gazdasági és társadalmi folyamatoknak, többek között a gazdaságpolitikának. Ily módon jelzik e folyamatok hatékonyságát is. Az EU-tagállamok vizsgálatakor figyelembe kell venni a Közösség célkitűzéseit és a versenyképességre vonatkozó értelmezését. Ezért azok a lisszaboni indikátorok jelentik a makrogazdasági teljesítmény vizsgálatának első körét, amelyeket a lisszaboni célkitűzésből vezettek le, a tudás- és technológiaigényes ágazatokban nyújtott teljesítmény előtérbe helyezése mentén.

A nemzetközi összehasonlításban nagy segítséget nyújtanak a relatív versenyképességi és fejlettségi mutatók, amelyek rangsorából leszűrhetők bizonyos megállapítások a EU-tagok egymáshoz képest nyújtott teljesítményére nézve. Óvatosan kell bánni azonban egy-egy összetett versenyképességi mutatóval, mert hajlamosak bizonyos szempontokat kihangsúlyozni, másokról pedig megfeledkezni. Ezért célszerű széleskörű merítést végezni az indikátorokból, hogy többféle fejlettségi vagy versenyképességi megközelítést egyszerre alkalmazva legyünk képesek az országok teljesítményét összehasonlítani. A *Global Competitiveness Index* (GCI) intézményi, infrastrukturális, makrogazdasági, egészségügyi és alapfokú oktatási, felsőoktatási, piaci hatékonysági, technológiai felkészültség szerinti, üzleti kifinomultság szerinti és innovációs szempontok alapján összeállított indexeket sűrít össze egy mutatóba a hatékonyságot vizsgálva. Az *Institution for International Management Development* (IMD) kutatóintézet által összeállított versenyképességi rangsor elsősorban a tőkevonzó képességet vizsgálja évente változó számú alindexszel, nagyjából 300 szempont szerint a gazdasági teljesítmény, kormányzati hatékonyság, üzleti hatékonyság, infrastruktúra alapján. A *Human Development Index* (HDI) elsősorban a fejlettség emberi életkörülményekre gyakorolt hatását vizsgálja olyan értelemben, hogy a társadalom milyen széles rétege részesülhet a gazdasági növekedés eredményeiből és férhet hozzá az egyéni képességek fejlesztését szolgáló tényezőkhöz. Ez utóbbi – amely az oktatási, az egészségügyi és a jövedelmi állapotokat jelenti – a hosszú távon fenntartható gazdasági növekedés alapja a szerint a koncepció szerint, amire a HDI mutató épül, mert mindezen tényezők állapotának javulása a humántőke fejlődését és nagyobb motiváltságát jelenti.

#### A.I. A lisszaboni indikátorok (Gács 2005)

##### A.I.1. Versenyképesség: növekedés, termelékenység

##### A.I.2. Munkaerőpiac: foglalkoztatás, munkanélküliség,

A.I.3. Tudás alapú gazdaság: K+F, European Innovation Scoreboard by European Commission, oktatási kiadások/GDP, OECD-PISA rangsor, ICT szektor

##### A.I.4. Gazdasági reformok

##### A.I.5. Társadalmi kohézió: szegénység, tartós munkanélküliség

##### A.I.6. Környezet, környezetvédelem

#### A.II. egyéb globális versenyképességi rangsorok

##### A.II.1. GCI

<sup>22</sup> Normál betűvel a 8. és 9. fejezetben alkalmazott mutatók. Dőlt kisbetűvel az értekezésben nem alkalmazott mutatók, amelyek a szakirodalomban még előfordulnak.

A.II.2. IMD Versnyképességi rangsor

A.II.3. HDI

A.III. fizetési mérleg egyenlege

A.IV. FDI flow és stock

A.V. A szürke és feketegazdaság becsült mértéke.

B) A költségvetés szerkezeti mutatói (Kutasi 2008, Benczes – Kutasi 2010)

Amennyiben a cél az, hogy a költségvetési politikát minősítsük nemzetközi összehasonlításban, akkor meg kell keresni az alkalmazott költségvetés és az azt meghatározó körülmények erősségeit és gyengeségeit. Nem elegendő tehát csupán a költségvetési hiány és az államadósság GDP-arányos változását vizsgálni, hiszen azok csak végeredmények, így ezekből nem lehet megmondani, mely pontokon érdemes beavatkozni az egyensúlyi és a fenntarthatósági cél elérése érdekében. A gyengeségek forrását, azaz a szükséges változtatási pontokat a költségvetés összetételében és az intézményi szerkezetben találjuk meg. Az összetételre vonatkozóan ad segítséget a szerkezeti mutatók rendszere.

A költségvetési szerkezet kapcsán az első feladat beazonosítani a bevételeket és kiadásokat, amit megnehezít az, hogy nem minden tétel szerepel a hivatalos költségvetésben. Léteznek ugyanis költségvetésen kívül nyilvántartott tételek a gyakorlatban az eredmény megszerzésére. Jellemzően a nagy állami beruházások kerülnek számvitelileg kiszervezésre.

A kiadási szerkezet vizsgálatából megállapítható, hogy mely területek dominálnak a költségvetési finanszírozásban. Először is fontos szempont, hogy a humántőkét és az infrastruktúrát fejlesztő kiadások legyenek túlsúlyban, hiszen a hosszú távon fenntartható gazdasági növekedés és a magas hozzáadott értékű, tudásigényes ágazatokban való versenyképesség perspektívája kiemelt jelentőségű. Másodszor viszont érdemes azt is vizsgálni, hogy milyen érdekcsoportokra koncentrál a kiadási oldal, és ezek befolyása alapján mennyire rugalmasan változtatható egy-egy kiadási tétel. A cél megtalálni a fedezetlen és a rejtett tételeket. A következő lépcső lehetne az egyes ágazati források elköltésének hatékonysági vizsgálata, de ilyen mélységekben ez a vizsgálat nem képes részletesen elemezni a kiadási oldalt. Néhány ilyen viszonyszám megtalálható az F) pont pénzügyi hatékonysági mutatói között.

A bevételi oldalon először is azt érdemes vizsgálni, hogy milyen mértékű a tényleges adóterhelés és ez mennyire egyenletesen terheli a társadalom különböző csoportjait. Előbbi nevezi az irodalom effektív adónak, amely számítása azért lényeges, mert a nemzeti adótörvényekben meghatározott hivatalos adókulcsok félrevezetnek a nemzetgazdaságok közti összehasonlításban, hiszen az adóalap-számítás és a különböző adójóváírások, levonások jelentősen módosíthatják az állam által ténylegesen elvont adó összegét a hivatalos adókulcsokhoz képest. Ha a valóságot akarjuk leírni, akkor az adókiivetés által okozott tényleges állami torzítás mértéke az adózás előtti és az adózás utáni árak vagy jövedelmek különbsége.

Az effektív adó számítására Mendoza, Razin és Tesar (1994) módszere alkalmazható, amely az *ex-post* makro adórátákból és a nemzeti számlákból számítja a tényleges adóterhelést.

$$T_{\text{eff}} = \frac{p_{\text{post}} - p_{\text{pre}}}{p_{\text{pre}}}, \quad (4)$$

ahol  $T_{\text{eff}}$  az effektív adó,  $p_{\text{post}}$  az adózás utáni ár,  $p_{\text{pre}}$  az adózás előtti ár.

Amennyiben az adóbevételt ( $T_{\text{eff,approx}}$ ) kívánjuk megbecsülni, akkor mindezt szorozni kell az adó alapjával, tehát például az értékesített árumennyiséggel vagy a szerzett jövedelemmel ( $x_i$ ).

$$T_{\text{eff,approx}} = \frac{P_{\text{post}} * X_i - P_{\text{pre}} * X_i}{P_{\text{pre}} * X_i} \quad (5)$$

Az empirikus számításokhoz viszont alaposan kell ismerni az összes vizsgált ország adójogszabályait és adóstatistikáit. Ezért inkább érdemes az Európai Bizottság, az IMF és a ZEI effektív adóra vonatkozó becsléseit felhasználni. (Wolff 2005, Frej & Ohlsson 2006)

Amennyiben megvan a számított effektív adó, a következő vizsgálandó kérdés, hogy az adórendszer mennyire semleges, azaz az egyes ágazatok, társadalmi csoportok és intézmények között egyenletesen van-e elosztva az adóteher. Ez megállapítható az adófajták szerinti effektív adóadatokról.

A költségvetési hiány esetében, azon túl, hogy alakulása megfelel-e a maastrichti kritériumnak és az Stabilitási és Növekedési Paktumban hosszútávon kívánatosnak tartott egyensúlyi célnak, azt érdemes kielemezni, hogy milyen tényezők okozzák ezt a hiányt. A tényezőket rögtön szét is kell bontani két csoportra, a szerkezeti (strukturális) tényezőkre és a konjunkturális (ciklikus) tényezőkre. E két csoport ugyanis különböző léptékben jelent veszélyt az egyensúlyi célkitűzésre. A konjunkturális tényezők ugyanis a gazdasági ciklus mozgása szerint változtatják az adóbevételt, ami azt jelenti, hogy hosszabb távon a ciklus recessziós szakaszában bekövetkezett adókiesést kompenzálja a fellendülési szakasz növekvő adóbevétele. Ez esetben tehát elsősorban nem feltétlenül a ciklushoz igazodó bevételeket és kiadásokat – azaz az automatikus stabilizátorokat – kell kiigazítani, hanem a konjunkturális kilengéseket csillapítani. A strukturális deficit a költségvetési rendszer olyan hibáiból fakad, amelyek a gazdasági ciklusoktól függetlenül növelik a kiadásokat (pl. nyílt végű társadalombiztosítási alapok ingyenes társadalombiztosítási ellátás mellett, vagy a kiadási tételekben érintett szakminiszterek erős befolyása a kormányzaton belül) vagy csökkentik az adóbevételeket (pl. behajthatatlan módon kivetett vagy könnyen elkerülhető/eltitkolható adó, adóelkerülésre erősen ösztönző mértékű adókulcs, rossz/korrupció adóhatóság). Ez esetben kizárólag a szerkezeti átalakításokkal lehet javítani a költségvetési egyensúlyon.

#### B.I. Kiadási mutatók:

- kiadási szerkezet, támogatások, indokolatlan kedvezmények, beruházások, Humántőke beruházások, állami vállalatok konszolidációs igénye. Elsődleges kiadások/GDP és /elsődleges egyenleg, bruttó beruházás/GDP és /elsődleges egyenleg.

- fedezetlen bizonytalan kötelezettségek (uncovered contingent liabilities) GDP arányos értéke.

- nem-diszkrecionális kiadások és transzferek GDP-arányos értéke (sebezhetőségi mutató)

- jelentős kiadási rések: nemzetközi/regionális átlagtól való elmaradás.

#### B.II. Bevételi mutatók:

- adótípusok, adóteher terítése – neutralitás, járulékszint, adóék, nem adó jellegű bevételek és azok összetétele, elsődleges bevételek/GDP és /elsődleges egyenleg,

- arányszámok bevételi kategóriák aránya a teljes adóbevételen belül, effektív adóteher mértéke

B.III. Kormányzati szintek költségvetési tevékenységének fedezete: Egyes kormányzati szintek bevételi és kiadási részesedésének összevetése (központi kormányzat, állami költségvetés, önkormányzatok, társadalombiztosítási alapok).

#### B.IV. Deficit szerkezet,

- elsődleges egyenleg és kamatfizetés
- ciklikusan kiigazított egyenleg
- ciklikusan kiigazított elsődleges egyenleg

B.V. Államadósság-állomány szerkezet: futamidő, kamatok, deviza stb.

B.VI. kvázi-költségvetési tevékenységek aránya: államháztartásból kiszervezett állami tevékenységek aránya.

B.VII. eszköz és forrásállomány összetétele

- hivatalos tartalékok bruttó értéke (gross official reserves)
- külső adósság bruttó értéke (gross external debt), költségvetési hatás a külső egyensúlyra
- teljes állami és önkormányzati nettó hitelezői/adós pozíció (general government net lending/borrowing)
  - bruttó adósságráta változásának tényezői: állományváltozás, elsődleges egyenleg hatása, kamat és nominális növekedés hatása, egyéb hatás = nettó nominális eszközfelvásárlás + árfolyamváltozás + adósságkiigazítás, külső és hazai finanszírozás aránya, GDP/fő változásához képest az állományváltozás,

### C) Intézményi mutatók

Az intézményi működés jellege és összetétele alapvetően meghatározza, hogy mennyire lehet hatékony a költségvetési politika. Hiába dolgoz ki a pénzügyminisztérium egyensúlyi költségvetést, ha azután akár már a kormányban – amelyben lehet, hogy a kiadási tárcák vezetőinek befolyása erősebb – más előterjesztést hagynak jóvá, vagy az állami intézmények nem hajtják végre, mert korlátok nem kényszerítik őket, vagy megvesztegethetők. Az intézményi mutatók szintén a költségvetés gyengeségeit és sebezhetőségét keresik, de nem a költségvetés belső összetételében, hanem azokban a folyamatokban és intézményi környezetben, amelyek a költségvetési tervezéstől a végrehajtás lezárásáig befolyásolják azt, hogy mennyire téríthető el a kiadási és bevételi szerkezet az eredeti céloktól. Az állami költségvetési intézményrendszer mellett figyelembe kell venni az EU-tagság hatását is, amely a közösségi költségvetéshez való hozzájárulásban illetve az abból való részesedésben testesül meg fiskális oldalról. Azt pedig, hogy ezt a pozíciót miképpen képes egy tagállam kihasználni, a közösségi költségvetésből lehívható pénzek tagállami felhasználási (abszorpció) képessége minősíti.

C.I. koalíciós összetétel, pénzügyminiszter pozíciója

C.II. Kormányzati centralizációs index (Hagen és Harden 1996: 23-5)



## 5. táblázat A központosítási indexek tartalma

Alapmutatók	alapmutatók tartalma
(1) (kormányzati fázis)	- általános korlátok léte és mértéke - a pénzügyminiszter tárgyalási menetrendet meghatározó hatalma a költségvetési tárgyalások során - a pénzügyminiszter és az egyes kiadási tárcavezetők közötti kétoldalú költségvetési tárgyalások költségvetési normáinak minősége - részvétel a konfliktusmegoldásban
(2) (törvényhozási fázis)	- a parlament módosítási lehetőségeinek korlátainak léte - szükséges módosítási javaslatok az ellensúlyozásra - a módosítási javaslatoknak és a költségvetési törvényjavaslat elutasításának politikai súlya - átfogó szavazás a költségvetésről - átfogó szavazás a kiadásokról
(3) (végrehajtási fázis rugalmassága)	- a pénzügyminiszter mag tudja-e akadályozni a kiadásokat - pénzügyi szelepek ( <i>cash limit</i> ) léte - a költségvetési fejezetek közötti átcsoportosítás mértéke - a végrehajtás közbeni változtatás lehetősége - pénzalapok következő évre átvitt része
(4) (a költségvetési tervezet dokumentumainak informatív jellege)	- különleges pénzalapok kizárása - egy vagy több dokumentumot nyújtanak be (lehet-e költségvetési fejezetenként szavazni?) - átláthatóság (minél kevésbé átlátható, annál gyengébb a parlament ellenőrzőképessége) - a nemzeti számlákhoz való kapcsolódás - kormányzati hitelek és garanciavállalások kizárása

Forrás: von Hagen és Harden (1996: 23, Table 6.)

C.III. létezik-e adóssághatár és deficit határ? (Ez részben benne foglaltatik a kormányzati centralizációs indexbe.)

C.IV. költségvetési tervtől való eltérés mértéke és oka

C.V. korrupció Transparency International Corruption Perception Index

C.VI. Az EU-tagság költségvetési hatásai

- közvetlen hatások: közösségi költségvetéshez való hozzájárulás, és abból való részesedés, infrastrukturális kiadás, közösségi strukturális műveletek, a közigazgatási reform és az *acquis* átvételének költsége, vámbevételek változása, adóharmonizáció, termelési támogatások kizárása

- közvetett hatások: növekedési hatás, strukturális reform, adóverseny, kockázati prémium és kockázati besorolás változása

- közösségi pénzek felhasználására vonatkozó abszorpciós képesség

C.VII. bevételek és feladatok azonos v. különböző közigazgatási döntési szinthez vannak-e rendelve?

C.VIII. állami foglalkoztatás

létszám/lakosság; létszám/foglalkoztatottak; létszám/aktívak; bérköltség/költségvetés; bérköltség/privát szektor bérköltsége; bérköltség/összes nemzeti bérköltség

C.IX. Gyenge ellenőrzés és könyvelés: vonal feletti és alatti tételek aránya

C.X. adótörvények változási gyakorisága

D) Fenntarthatósági mutatók (Kutasi 2008, Benczes – Kutasi 2010)

D.I. Blanchard-féle jelzőszámok elsődleges költségvetési rés jelzőszáma (primary gap indicator), adórés jelzőszám, középtávú adórés jelzőszám

D.II. hitelminősítő intézetek minősítésének alakulása (Moody's, Standard and Poor's, Fitch)

D.IV. költségvetési fenntarthatóság jelzőszámát (IFS – indicator of fiscal sustainability)

D.V. elsődleges egyenleg és ciklikusan kiigazított egyenleg alakulása, újraelosztás GDP-arányos mértéke, állami kereslet hatása a fizetési mérlegre,

Croce és Juan Ramon (2003) kidolgozta a költségvetési fenntarthatóság jelzőszámát (IFS – indicator of fiscal sustainability), ami a következőképpen áll össze:

$$IFS_t = (\beta - \lambda) = \frac{1 + r_t}{1 + \gamma_t^{\text{real}}} - \frac{ps_t - ps^*}{b_{t-1} - b^*}, \quad (6)$$

ahol  $ps_t$  az elsődleges egyenleg tényleges többlete,  $ps^*$  az elsődleges egyenleg célértéke,  $b_{t-1}$  az előző időszakra megörökölt adósságrata,  $b^*$  az adósságállomány célértéke,  $r_t$  a reálkamat,  $\gamma_t^{\text{real}}$  a reál GDP-növekedés. A kemény költségvetési korlát elvárás esetében – miszerint az államadósság értéke ne haladja meg az összes jövőbeni költségvetési többlet jelenértékét – következik az, hogy

$$b_t \leq [(1+r_t)/(1+\gamma_t)]^{-1} * ps_{t+1} + \dots + [(1+r_t)/(1+\gamma_t)]^{-n} * ps_{t+n}, \quad n \in \mathbb{N}, n \rightarrow \infty. \quad (7)$$

Az IFS abszolútértéke 1-hez képest értelmezhető. Amennyiben  $|IFS| < 1$ , akkor a költségvetési politika konvergál a fenntarthatósághoz.<sup>23</sup>

<sup>23</sup> Mikor lesz  $|IFS| < 1$ ? (Kutasi 2008)

1. A (6)-os különbség első tagja esetében tfh.  $r_t \geq \gamma_t^{\text{real}}$ , hiszen a befektetők elvárt hozama legalább a gazdaság reálteljesítményének felel meg, azaz reál GDP-növekedésnek. Tehát a (6)-os különbség első tagja mindig  $\geq 1$ .

2. Ahhoz tehát, hogy a kifejezés abszolútértéke  $< 1$  legyen, a különbség második tagja,

$$0 < (ps_t - ps^*) / (b_{t-1} - b^*) < 2 * (1 + r_t) / (1 + \gamma_t^{\text{real}}) \text{ kell, hogy legyen.}$$

3. A  $0 <$  értékhez az szükséges, hogy a második tag nevezője és számlálója azonos előjelű legyen.

Tehát ha  $(ps_t - ps^*) > 0$  és  $(b_{t-1} - b^*) > 0$ , vagy  $(ps_t - ps^*) < 0$  és  $(b_{t-1} - b^*) < 0$ .

A  $(ps_t - ps^*) > 0$  és  $(b_{t-1} - b^*) > 0$  eset azt jelenti, hogy a tényleges elsődleges egyenleg (többlet) kedvezőbben alakult, mint tervezték, illetve – valószínűleg az elsődleges többletből való törlesztések miatt – a tervezett adósságállomány alacsonyabb értéket vehet fel, mint az előző időszakban. Ez esetben egyértelmű a fenntarthatóság, hiszen folyamatos többletet produkál a költségvetés és csökken az államadósság – legalábbis GDP-arányos mértékben.

A  $(ps_t - ps^*) < 0$  és  $(b_{t-1} - b^*) < 0$  eset azt jelenti, hogy egyrészt a tényleges elsődleges többlet kedvezőtlenebbül alakult, mint tervezték, ami az előző időszakhoz képest nagyobb tervezett államadósságszint mellett ment végbe, ami elsőre nem hangzik túl kedvezőnek.

4. Ahhoz pedig, hogy  $(ps_t - ps^*) / (b_{t-1} - b^*) < 2 * (1 + r_t) / (1 + \gamma_t^{\text{real}})$  legyen, az adósságtörlesztésre fordítandó elsődleges többletfelhalmozásnak és az államadósság csökkenésének a következőképpen kell viszonyulnia egymáshoz a kamatok miatt:

$$[(ps_t - ps^*) * (1 + \gamma_t^{\text{real}}) / (1 + r_t)] / 2 < b_{t-1} - b^*.$$

A [ ] zárójel tartalma: a gazdasági ciklushoz igazított elsődleges többlet különbségének diszkontált értéke. Tehát az adott évi GDP-arányos adósságcsökkentésnek meg kell haladnia a diszkontált érték felét.

A költségvetési többlet cél

$$ps^* = (\gamma - 1)b^* = [(1+r_t)/(1+\gamma) - 1]b^* \quad (7)$$

Ez alapján, ha  $ps^*$ -t a minimálisan szükséges elsődleges többletnek tekintjük, akkor

$$ps_t = ps^* + \gamma_t(b_{t-1} - b^*), \quad (8)$$

ahol  $\gamma_t$  tekinthető úgy, mint a gazdaságpolitikai reakció intenzitása. (Antal 2004: 229)

Arra a kérdésre, hogy mi is a minimálisan szükséges a költségvetés elsődleges egyenlege esetében, a strukturális és a konjunkturális hatások szétválasztása adja meg a választ. A költségvetés elsődleges egyenlegének szükséges (potenciális) mértéke a költségvetés szerkezeti adottságaiból, mint korlátozott mozgástérből következik. A konjunkturális ingadozások eredményeképpen viszont a tényleges egyenleg eltérhet a potenciális mértéktől. Ha tehát a tényleges kiadásokból (bevételekből) kivonjuk a konjunkturális és egyszeri kiadási (bevételi) hatásokat, akkor megkapjuk a strukturális kiadási (bevételi) mértéket. Ez alapján a strukturális deficit – amelyet a fenntarthatóság érdekében fel kell számolni – a következőképpen alakul:

$$pd^* = pd_{struc} = \gamma_t^{struc} - g_c^* - g_k, \quad (9)$$

ahol  $\gamma_t^{struc}$  az  $i$ -edik adófajta strukturális bevétele,  $g_c^*$  a potenciális folyó költségvetési fogyasztás,  $g_k$  az államháztartás tőkekiadása.

Trehan & Walsh (1988) szerint a fenntarthatóság teszteléséhez elegendő azt vizsgálni, hogy az adósság és az elsődleges többlet együtt mozog-e. Buitter (1985) a fenntarthatóság jelzőszámát (*sustainability indicator*) a költségvetési hiány mértékéből vezette le a *permanens*<sup>24</sup> elsődleges hiány ( $d\gamma$ ) és az aktuális hiány GDP-arányos különbségeként, amely esetben az előbbit az állami szektor GDP-arányos nettó méretéből ( $w_t$ ) kiindulva határozza meg:

$$d\gamma = (r_t - \gamma_t)w_t. \quad (10)$$

Amennyiben a különbség nullánál kisebb, azaz a tényleges hiány meghaladja a permanens hiányt, akkor túlzott költségvetési hiányról beszélhetünk, amely destabilizálja a költségvetési politikát.

Blanchard (1990) több jelzőszámot is kidolgozott a fenntarthatóság megállapítására, amelyek különösen azért fontos mutatók, mert bevételi oldalról is vizsgálja a stabilitást. Az (I.) elsődleges költségvetési rés jelzőszáma (*primary gap indicator*) hasonló a Buitter-féle fenntarthatósági jelzőszámra, csupán az állami szektor nettó mérete helyett az államadósságot veszi figyelembe a permanens deficit meghatározásánál:

$$d\gamma = (\gamma_t - r_t)b_t, \text{ és} \quad (11)$$

$$d\gamma - d_t = (\gamma_t - r_t)b_t - d_t, \quad (12)$$

5. Azonban, hogy a különbség abszolútértéke  $< 1$  legyen, a különbség két tagja közti arányokat is meg kell vizsgálni. Azaz a 3. és 4. pont eseteinek előfordulásakor mikor lesz a 3.22-es első és második tagja közti különbség  $< 1$  ?

$$(ps_t - ps^*) / (b_{t-1} - b^*) := a,$$

$$(1+r) / (1+\gamma) - a < 1,$$

$$1+r < (1+a) * (1+\gamma)$$

$$r - \gamma < a(1+\gamma)$$

A legutolsó sor tartalma: kockázati prémium  $<$  (egyenleg eltérés / adósságeltérés) \* reál GDP-index

Azaz a kockázati prémium  $(r - \gamma)$  legyen kisebb, mint a reál GDP-index  $(1 + \gamma)$  szorozva az elsődleges többletcéltól való eltéréssel  $(ps_t - ps^*)$  és osztva az adósságcéltól való eltéréssel  $(b_{t-1} - b^*)$

6. Tehát az 1-5. pontok teljesülésekor lesz az IFS index abszolútértéke  $< 1$ , azaz a költségvetési politika fenntartható. Ha  $r > \gamma$ , akkor mindneképpen elsődleges többletet kell elérni a fenntarthatósághoz.

<sup>24</sup> permanens = strukturális

ahol a végkövetkeztetés ugyanúgy az, hogy amennyiben a különbség nullánál kisebb, a túlzott költségvetési hiány destabilizálja a költségvetési politikát.

Az (II.) adórés jelzőszám a szintén a permanens ( $\bar{b}_t$ ) és a tényleges ( $b_t$ ) adóráták közti különbséget értékeli:

$$\bar{b}_t = g_t - (b_t - r_t)b_t, \text{ illetve} \quad (13)$$

$$b_t - \bar{b}_t = b_t + (b_t - r_t)b_t - g_t. \quad (14)$$

Amennyiben a (14)-es különbség nullánál kisebb, akkor a jelenlegi adóbevételek nem elegendőek az egyensúly megteremtéséhez.

A (III.) középtávú adórés jelzőszám kapcsán Blanchard első lépésben meghatározta az „adósságstabilizáló adórátát”, amely középtávon szükséges ahhoz, hogy a kiadások mellett a jelen- és jövőbeli államadósság finanszírozható legyen:

$$\bar{b}_{m\text{-term}} = (1/N) * \sum_{i=0}^N (g_{t+i} - (b_{t+i} - r_{t+i})b_{t+i}) = (1/N) * \sum_{i=0}^N (g_{t+i}) - (b_t - r_t)b_t, \quad (15)$$

ahol  $N$  az évek száma. Ez alapján a jelzőszám:

$$b_t - \bar{b}_{m\text{-term}} = b_t + (b_t - r_t)b_t - (1/N) * \sum_{i=0}^N (g_{t+i}). \quad (16)$$

A (16)-os különbség, amennyiben negatív, megmutatja, hogy mennyivel kell növelni az adó mértékét a következő  $N$  évben a költségvetés stabilitása érdekében. (

#### E) Költségvetési rugalmasság mutatói (Kutasi 2008, Benczes – Kutasi 2010)

A költségvetés nagy fokú rugalmassága egyrészt a gazdasági környezetre való érzékenységet jelenti. Másrészt erősségnek is tekinthető, hiszen azt jelenti, hogy a költségvetési tételek főképp a konjunkturális ingadozások miatt változnak, nem pedig a szerkezeti hibák, lobbyérdekek miatt. A tisztán konjunkturális költségvetési hiány pedig azt jelenti, hogy a konjunkturális ingadozásoktól mentesített hosszú távú költségvetési mérleg egyensúlyban lesz, hacsak valamilyen visszafordíthatatlan módon le nem tér a gazdaság a növekedési trendről egy világpiaci összeomlás miatt.

A Standard & Poor's hitelminősítő cég kidolgozta az ún. Költségvetési Rugalmassági Indexet (*Fiscal Flexibility Index* – FFI), amely azt méri, hogy a költségvetés mennyire alkalmas a negatív világgazdasági sokkhatások kivédésére, azaz mennyire gyorsan és hatékonyan képes reagálni az adóbevételek és a kiadások módosításán keresztül. Az FFI két alindexből épül fel, a Kiadási Rugalmassági Indexből (*Expenditure Flexibility Index* – EFI) és a Bevételi Rugalmassági Indexből (*Revenue Flexibility Index* – RFI). (Standard & Poor's 2007a).

Az EFI azt méri, hogy a költségvetési döntéshozók mennyire képesek ellenőrizni és megnyirbálni a kiadásokat olyan, a költségvetésre nehezedő nyomás időszakában, mint például a nemzetközi adóverseny. Az EFI ezt a képességet a kiadások összetétele alapján itéli meg. E szerint akkor nagyobb a rugalmasság, ha az államháztartás kiadásai minél nagyobb arányban olyan kiadási kategóriákból áll, amelyek diszkrecionális döntéssel (mérlegelés alapján) viszonylag rövid, egy-két éves időszakon belül csökkenthetők. Ilyenek például a beruházások, vagy a közbenső fogyasztás. Nehezen változtatható viszont a kamatfizetés vagy a törvényben előírt támogatások mértéke. Az EFI kiszámítása az alábbiak szerint történik: Minden kiadási kategóriához rendelnek ún. csökkenthetőségi tényezőt (*compressing factor*), amely kifejezi, hogy egy-két éven belül mekkora aránya csökkenthető az adott kiadási tételnek. Majd a tényezők összesítésre kerülnek a kiadások összköltségvetésen belül képviselt arányával súlyozva. A Standard & Poor's (2007b) hangsúlyozza, hogy az EFI nem a kiadások hatékonyságára vonatkozó minőségi mutató.

Az RFI azt méri, hogy gyengülő gazdasági fundamentumok esetén a bevételeken keresztül a pénzügyi kormányzat milyen rugalmasan tud reagálni. Az index azon alapul, hogy az alacsony adókulcsok és az alacsony mértékben kihasznált adóalap ad igazán játékeret nagy mértékű bevételnövelésre. Az RFI további két mutatóra bontható, az ún. adóeredményességre (*tax productivity*) és az ún. összetett adókulcsra (*synthetic tax rate*). Az adóeredményesség az adóalap alapján számított lehetséges bevételhez képest befolyt adó, azaz az effektív adó és a nominális adó hányadosa. Furcsa mód akkor jelent rugalmasságot, ha ez alacsony, vagyis eddig rossz volt az adóbeszedés hatékonysága és a jogi szabályozási környezet. Dinamikus szemléletben viszont a Standard & Poor's (2007b) szerint ez teremt lehetőséget a nagy mértékű bevételnövelésre a szabályozási és az ellenőrzési környezet javításán keresztül. (Standard & Poor's 2007a)

E.I. Standard & Poor's féle Költségvetési Rugalmassági Index (*Fiscal Flexibility Index*), Kiadási Rugalmassági Index (*Expenditure Flexibility Index*), Bevételi Rugalmassági Index (*Revenue Flexibility Index*)

E.II. Automatikus Stabilizátorok mozgása, adóbevételek rugalmassága

E.III. Árfolyam-volatilitás hatása az államháztartási pozíciókra (korreláció, multiplikátor hatás)

E.IV. Kamatvolatilitás hatása az államháztartási pozíciókra (korreláció, multiplikátor hatás)

E.V. expanzív költségvetési kiigazítás korrelációja a gazdasági növekedéssel és a beruházással.

E.VI. Mennyire érzékenyek a bevételek, a kiadások, a költségvetési egyensúly, az adóalap, az államadósság, a nyersanyagárak és a kormányzati munkabérek az olyan alapvető makroadatok alakulására, mint a GDP-változás, munkanélküliség, infláció, kamatláb, külkereskedelem változása, tőkeáramlás, árfolyam-volatilitás? Ezekre számítható korrelációs és rugalmassági mutató.

E.VII. hosszú távú demográfiai változások várható hatása

F) Pénzügyi hatékonysági mutatók

A hatékonysági mutatók a költségvetési politika más gazdasági alrendszerekre gyakorolt hatását mutatják, mint például a munkaerőpiac, a tőkepiac vagy a humán tőke állapota, továbbá, hogy mennyire eredményes a finanszírozás felhasználása.

- adóék =  $\frac{\text{adó}}{\text{újjövedelem}}$

- kamatfelár a kamatparitás alapján, kamatprémium

- (egy főre jutó) egészségügyi kiadások/várható élettartam

- OECD PISA felmérésben elért eredmény és az egy tanulóra költött összeg közti viszony

- hatósági árak felszabadításának hatása (=indokolatlan vállalás e?)

- növekedést ösztönző nem keynesiánus hatások: magánszektor bővülő

finanszírozási lehetősége, befektetési várakozások javulása (országkockázat minősítés, IMD)

- ULC, foglalkoztatás közterheinek aránya a bérköltségben

## 4. Versenyképes gazdaságpolitika: valuták közötti versengés, avagy képes lehet-e az euró leváltani a dollárt?

A Gazdasági és Monetáris Unió létrehozása nem csupán az európai integráció történetének egyik fontos mérföldköve, hanem a nemzetközi monetáris rendszer szempontjából is nagy jelentőséggel bíró eseménynek tekinthető. A második világháború után az amerikai dollár először kapott méltó vetélytársat az európai egységes valuta formájában. A központi bankok számára hosszú időt követően először teremtődött meg annak a lehetősége, hogy ne csupán panaszkodjanak a fő nemzetközi pénzként használt dollár értékállósága kapcsán, hanem euróban denominált eszközök felhalmozásával aktívan kihátráljanak az amerikai valuta mögül. A tanulmány első felében röviden áttekintjük a huszadik század első felében lezajló küzdelmet a domináns font és a feltörekvő dollár között. A második részben az euró lehetőségeiről szóló szakirodalom lényegre törő áttekintése következik, amit saját elemzés követ. Végül a konklúziók levonására kerül sor, az euró előnyeinek és hátrányainak összegzésével.

### 4.1 A kulcsvaluta szerepkör és a nemzeti versenyképesség közötti kapcsolat

Egy ország vagy egy több államból álló monetáris övezet, mint az eurózóna valutájának kulcsvaluta szerepe egyszerre jelent előnyt és hátrányt a gazdasági versenyképesség szempontjából. A következő bekezdésekben a két legrelevánsabb tényezőt emeljük ki. A legfontosabb kedvező hatást a hitelfelvételi költségek, azaz a kamatok alacsony szintje jelenti. A tartalékokat felhalmozó államok pótlólagos keresletet támasztanak a kulcsvalutát kibocsátó állam értékpapírai, elsősorban a kockázatmentesnek tekintett államkötvények iránt. Az államadósság alacsonyabb kamatszintje átszivárog a vállalati finanszírozási költségekbe is, így a beruházások kedvezőbb pénzügyi feltételekkel valósíthatók meg. Empirikus kutatások szerint a dollár vezető kulcsvaluta szerepe mintegy évi 130 milliárd dollárnyi megtakarítást tesz lehetővé az Egyesült Államok egész gazdasága számára (*McKinsey [2009] 20. o.*). A amerikai adósságlevelék likvid kötvénypiac a végső menedék szerepkörét is betölti, amit jól szemléltet, hogy a 2008-as világgazdasági válság után tovább csökkent az amerikai államkötvények hozama, annak dacára, hogy a krízis az USA-ból indult ki. Továbbá miután a világ legnagyobb gazdasága 2001 nyarán elveszítette legkedvezőbb hitelminősítői besorolását, a régi reflexeknek megfelelően a befektetők ismét amerikai államkötvényekbe menekültek, így tovább estek a hozamok. A kulcsvaluta szerepkör tehát krízis esetén további előnyöket jelenthet. Az alacsonyabb finanszírozási költségek azonban negatív hatásokkal is járnak. Az Egyesült Államok tartósan tíz százalék feletti államháztartási deficitje nem lenne fenntartható a dollár kulcsvaluta szerepe nélkül. Az amerikai költségvetési politikai irányítói nem szembesülnek olyan korlátokkal, mint például spanyol, portugál vagy magyar kollégáik. A piac fegyelmző szerepének hiánya érdemben hozzájárul a makroökonómiai egyensúlytalanságok tartós fennmaradásához, ami hosszú távon alááshatja a dollárba vetett bizalom mellett az ország versenyképességét is.

Egy valuta nemzetközi szerepe komoly hátránnyal is jár egy nemzetgazdaság számára, mivel a valuta iránti többletkereslet egyúttal a nemzeti pénz tartós felülértékelttségéhez vezet ahhoz a szinthez képest,

ami a kulcsvaluta szerep nélkül alakulna ki. A túlértékelt valuta a kivitelre termelő és az importtal versengő vállalatok teljesítményét egyaránt negatívan befolyásolja, míg az importtermékeket fogyasztó lakosság vásárlóerejét növeli. Az amerikai valuta fundamentumokhoz mért túlértékelttségét több tanulmány is igazolta (lásd például *Cline – Williamson [2008]*). Természetesen nehezen megválaszolható, hogy a felülértékelttség mekkora része tudható be a kulcsvaluta szerepkörnek. Érdeemes felhívni a figyelmet arra, hogy az egyensúlyi árfolyamot meghatározó fundamentumok is máshogy alakulnának, amennyiben a dollár nem lenne a legfontosabb szerepet betöltő nemzetközi valuta a világgazdaságban. A dollár tartós felülértékelttségéből eredő negatív exporthatás azonban valószínűleg nem jár komoly hatással a bruttó hazai termékre nézve, mivel az amerikai GDP 70 százaléka a lakossági fogyasztáson keresztül realizálódik, míg az exportszektor részaránya relatíve alacsony.

Az egyszerre több, nagyrészt egyenrangú valutára támaszkodó nemzetközi monetáris rendszer elleni egyik érv, hogy a jegybankok gyakori devizaeladásai tovább növelnék a valutaárfolyamok volatilitását, így a rendszer instabilabb lenne a jelenlegi dolláralapú modellnél (*ENSZ [2009]*). A valutaárfolyamok ingadozása által kiváltott kedvezőtlen hatások mérséklése pedig további költséget jelentene a vállalatok számára, így csökkenne a versenyképességük. Egy több valutára támaszkodó nemzetközi monetáris rendszer azonban nem feltétlenül lenne instabilabb a jelenlegi rendszernél, a tartalékokat felhalmozó központi bankok ugyanis más célokat követnek, mint egy átlagos befektetési alap (*Eichengreen [2001]*). A vélt árfolyamnyereség érdekében nem kezdenek masszív valutaeladásba, céljuk nem a pénzügyi haszon maximalizálása, hanem a stabilitás és a biztonság. Ezt igazolja, hogy a valutaárfolyamok jóval nagyobb ingadozást mutattak az elmúlt évtizedben a devizatartalékok összetételének változásánál. Az euró szerepének esetleges növekedése így előreláthatólag nem vezetne a valutaárfolyamok volatilitásának erősödéséhez<sup>25</sup>. Ezzel ellentétben inkább javítaná a rendszer stabilitását, mivel a kulcsvaluta státuszából származó haszon több állam között oszlana meg, ami fegyelmző hatással járhat a nemzeti gazdaságpolitikákat tekintve, így javulna a makrogazdasági stabilitás.

## 4.2 A dollár és a font harca a 20. század első felében

A történelem folyamán ritkán került sor arra, hogy egy felemelkedő gazdaság valutája átvegye a korábbi vezető pénz szerepét a világgazdaságban, az elmúlt száz évben egy példát tudunk említeni. A huszadik század első felében az angol font hanyatlása és ezzel párhuzamosan az amerikai dollár felemelkedése határozta meg a vezető valuták közötti versengést. A szakirodalom nem egységes abban, hogy pontosan mikorra is vált a dollár a vezető valutává, a korábbi konszenzus szerint csupán a második világháború után, míg a legújabb kutatások szerint már a két világháború között megtörtént a font trónfosztása.

A 19. század második felében Nagy-Britannia relatív gazdasági és politikai súlyának csökkenésével párhuzamosan nőtt az Amerikai Egyesült Államok jelentősége. Az amerikai valuta nemzetközi szerepe sokáig elhanyagolható volt, vezető valutává válása csak az 1910-es években indult meg, annak ellenére, hogy már az 1870-es években az Egyesült Államok vált a világ legnagyobb gazdasági hatalmává. A font végleges trónfosztására egészen a második világháború végéig várni

---

<sup>25</sup> Az európai egységes valuta árfolyamának elmúlt években tapasztalható ingadozása sokkal inkább az egyes tagállamok adóssághelyzetével és az övezet egészének jövőjével kapcsolatos bizonytalansággal függ össze.

kellett. A hálózati hatások<sup>26</sup> és a nemzetközi kereskedelem a XIX. század végén a brit font használatát támogatta, emellett a pénzügyi rendszer fejletlensége akadályozta a dollár térnyerését. Az Egyesült Államok jóval több pénzügyi válságot szenvedett el a globalizáció első aranykorának tartott időszakban, mint az Egyesült Királyság. Csupán az 1907-es pusztító krízis után gyorsultak fel a központi bank létrehozására irányuló erőfeszítések. Továbbá az amerikai gazdaság fejlődése során elsősorban a belső piacra támaszkodott, a nemzetközi kereskedelemben a brit dominancia jóval tovább tartott. Az amerikai exportteljesítmény csupán 1912-re haladta meg az Egyesült Királyság szintjét. Nem segítette a dollár pozícióját az aranystandardhoz való kritikus hozzáállás a társadalom széles rétegei részéről<sup>27</sup>. Az angol font használatát támogatta Nagy-Britannia kiterjedt gyarmatbirodalma, a fontosabb bankok mind igyekeztek leányvállalatokat létesíteni a gyarmatokon. Mindez hiányzott az Egyesült Államok esetében. A londoni piacok likviditása a legkedvezőbb befektetési célpontot garantálta a jegybankok számára. Az eszközök tulajdonosai szabadon vásárolhatták és értékesíthették azokat, anélkül, hogy az adásvétel komoly piaci ingadozásokat váltott volna ki. Az első világhégés előtt Nagy-Britannia volt a vezető kereskedelmi hatalom, a font szerepe azonban még ennél is magasabb volt a kereskedelmi ügyletek lebonyolításában. 1860 és 1914 között a kereskedelmi műveletek mintegy 60 százalékát bonyolították le font sterlingben (Eichengreen [2007] 127.o.).

A hivatalos tartalékok tekintetében a font végig vezető szerepet játszott a klasszikus aranystandard ideje alatt, előnye viszont csökkent, ami a francia frank látványos előretörésének tudható be, míg a német márka részaránya nem változott. 1899-ben még a tartalékok közel kétharmadát tartották a brit pénznemben. Tizennégy évvel később, 1913-ra már csupán valamivel kevesebb, mint a felét. A dollár szerepe ebben az időszakban végig elhanyagolhatónak tekinthető. Olyan, gazdasági súlyukat tekintve elhanyagolható országok, mint Svájc és Svédország is megelőzte a világ legnagyobb gazdaságát ebben a tekintetben.

#### 6. táblázat Az ismert hivatalos tartalékok aránya

	1899	1913
Angol font	64	48
Francia frank	16	31
Német márka	15	15
Egyéb	6	6

Forrás: Eichengreen [2007], 131. o.

A fordulatra az 1910-es évekig vágni kellett. Az Egyesült Államok nettó hitelfeltevőből nettó hitelezővé vált ebben az időszakban, míg az Egyesült Királyság éppen ellenkezőleg, a háborús kiadások fedezése érdekében nettó hitelfeltevővé vált. A Federal Reserve létrehozása növelte az amerikai piac likviditását. Az első világhégés alatt csupán az amerikai dollár maradt rajta az aranyalapon még a háborúba történő belépés után is, ami tovább erősítette a bele fektetett bizalmat. Az a tény, hogy a két világháború között a font még fontos szerepet játszott, nagyrészt a hivatalos tartalékok tehetetlenségének és az Egyesült Királyság kiterjedt gyarmatbirodalmának köszönhető. Még 1940-ben is a likvid külföldi fonteszközök aránya a duplája volt a külföldi kézben lévő likvid dollárban denominált eszközöknek. Az arány a második világháború végére megfordult, így véglegesen befejeződött a font

<sup>26</sup> Ennek értelmében a piaci szereplők szívesebben használnak egy pénzt, ha más aktorok már régebb óta azt használják. A nemzetközi pénz kiválasztása felfogható egyfajta fordított Gresham szabálynak is, vagyis a „jó” pénz kiszorítja a „rossz” pénzt.

<sup>27</sup> Az agrárérdekek az ezüstöt favorizálták, az aranyhoz való rögzítés politikai gazdaságtanáról lásd Broz (2002).



trónfosztása (*Chinn – Frankel [2008]*)<sup>28</sup>. A devizatartalékok összetétele némileg árnyalja a fent leírtakat, a Federal Reserve 1928-as jelentése szerint a dollártartalékok aránya már megközelítette az 50 százalékot, így mivel a tartalékolás egy kisebb része harmadik, kevésbé fontos valutákban ment végbe, valószínűleg már ekkor hagyta a dollár a fontot. *Triffin (1964)* szerint viszont 1928-ban a fonttartalékok aránya még elérte a 80 százalékot, míg tíz évvel később is 70 százalékra rúgott, vagyis ebben az értelmezésben a dollár végig másodhegedűs szerepet játszott.

A fenti ellentmondást részben feloldja *Eichengreen – Flandreau [2008]*. Új, jegybanki archívumokra támaszkodó számításokat végezve a húszas, harmincas években a dollár és a font megközelítőleg azonos szerepet játszott a nemzetközi tartalékokban. Sőt, számításaik szerint a dollár nem a második világháború után, hanem már a húszas évek közepén átmenetileg megelőzte a brit valutát. A két világháború közötti aranydeviza-rendszer csúcspontját jelentő évben, 1929-ben a globális tartalékok 75 százalékát lefedő 16 ország esetében, a dollár vezető szerepet játszott, míg a font csak utána következett. A két valuta összességében a tartalékok 97 százalékát tette ki, harmadik pénznem számára már nem volt hely. Különösen figyelemre méltó volt a dollár szerepe az Egyesült Államok érdekszférájának tartott Latin-Amerikában valamint a közép-európai régióban, míg Nagy-Britannia Japánban volt képes leginkább megőrizni az előnyét.

A dollár húszas évekbeli gyors felemelkedését a nagy gazdasági világválság törte meg. A nemzetközi kereskedelem visszaesésével párhuzamosan csökkent az igény a nemzetközi tranzakciók iránt, így a dollár szerepe is visszaszorult. Figyelembe véve, hogy a nemzetközi kereskedelem 1929 és 1932 között mintegy 36 százalékkal zsugorodott, nem meglepő a zöldhasú előretörésének leállása. A korábban jelentős mértékű hitelkihelyezést folytató bankok egy része súlyos nehézségekkel került szembe, mivel ügyfeleik egy része képtelen volt törleszteni. 1931-ben a brit jegybank áttért a font lebegtetésére, az árfolyam védelme helyett a bankok védelmét választották. A figyelem ezután az óceán másik oldalára helyeződött át, kétségessé vált a dollár árfolyamrögzítésének tarthatósága. Kezdetben kamatemelésekkel próbálta védeni a valutaárfolyamot a Fed, ami azonban csak a bankcsődök számát növelte. Végül 1933-ban az USA is letért az aranyalapról.

A nemzetközi kereskedelem drámai visszaesése, a szabadon lebegő árfolyamokra való áttérés valamint általánosságban a nemzetközi tranzakciók háttérbe szorulása következtében csökkent a valutatartalékok iránti igény. Továbbá a devizapiaci beavatkozás helyét átvették a tőke- és kereskedelmi korlátozások. A dollár 1933-as leértékelése után a font rövid időre még vissza tudta szerezni vezető szerepét, mivel a gazdasági válságot követően gyorsan leépülő devizatartalékok fő vesztese az amerikai dollár volt. 1933-ra a dollár részaránya mintegy 20 százalékra zuhant, majd lassan ismét emelkedni kezdett. Az angol font kérészetű feltámadása annak tudható be, hogy a brit kilábalás megközelítőleg egy évvel korábban kezdődött, mint az amerikai, valamint a kereskedelmi forgalom zuhanása nagyobb méreteket öltött az Atlanti-óceán nyugati felén (*Eichengreen [2011]*). A Brit Nemzetközösség tagállamai viszont továbbra is fontot tartalékoztak, míg az USA esetén hiányzott az ehhez hasonló politikai szolidaritás. Emellett a harmincas években gyorsan nőtt a húszas években marginális szerepet játszó francia frank részaránya. Előretörését jól érzékelteti, hogy a közép-európai régióban pár évre kiszorította mind az amerikai dollárt, mind a brit fontot. A befektetők rövid ideig a frankba menekültek, ennek egyik oka az lehetett, hogy Franciaország csak viszonylag későn 1936-ben lépett le az aranyalapról, addig a frank egyfajta (látszat) stabilitást biztosított.

Egy valuta nemzetközi szerepe nem korlátozódik csupán a tartalékvaluta szerepkörre. *Eichengreen – Flandreau [2010]* a kereskedelmi hitelek nyújtása és a nemzetközi kereskedelemben betöltött szerep alapján arra jutott, hogy a dollár már jóval korábban átvette a font szerepét, mégpedig

---

<sup>28</sup> Meg kell jegyezni, hogy a statisztikai adatok meglehetősen szegényesek a két világháború közötti valutatartalékok összetétele kapcsán, az irodalomban található eltérések egy részét ez a tény okozza. A jegybankok nem közöltek adatokat a tartalékok valutáris összetételéről, csak becslésekre támaszkodhatunk.

az első világháború alatt, illetve közvetlenül utána. A kereskedelmi hitelek terén az első világháború előtt még messze nem volt meghatározó az USA szerepe. Az amerikai bankok legtöbbször szigetországbeli partnereikhez fordultak, a vállalatok számára sterlingben nyújtottak hitelt. A londoni piac több szempontból is előnyben volt az amerikaihoz képest. A brit kereskedelmi hagyományok következtében a szigetországi bankok bírtak a legtöbb tapasztalattal a területen, továbbá fejlett másodpiac létezett Londonban. Hátrányosan érintette az amerikai bankokat a szövetségi szabályozás is, ami megtiltotta külföldi leányvállalatok alapítását, sőt sok esetben a szövetségi államok határának átlépését is. A váltásban döntő szerepet játszott a csupán 1913-ban létrehozott amerikai központi bank, a Federal Reserve aktív politikája, a monetáris politika irányítóinak „látható” keze. A központi bank szerepét betöltő amerikai intézmény vásárolhatott a kereskedelemmel összefüggő értékpapírokból, egyúttal megszüntették a korábbi korlátozásokat, a bankok szabadon alapíthattak leányvállalatokat külföldön, kereskedelmi hiteleket nyújthattak. Az 1920-as évek második felére az amerikai kivitel és behozatal több mint felét amerikai dollárban denominált kereskedelmi hitelekkel finanszírozták. A dollár felemelkedésével párhuzamosan New Yorkban a londoni pénzügyi piacokhoz hasonló fejlettségű pénzügyi központ jött létre, a két valuta konkurenciaharca egyúttal a két pénzügyi központ vetélkedését is jelentette. A New York-i pénzügyi piacok vonzerejét nagyban meghatározta, hogy az exportőrök és importőrök által fizetendő kamatláb fél százalékponttal alacsonyabb volt a londoninál. A harmadik országok közötti tranzakciók végrehajtásában is folyamatosan nőtt az Egyesült Államok szerepe. A világháborúban súlyos károkat szenvedett Európa az újjáépítéshez egyre inkább amerikai hitelekre szorult. Az amerikai gazdasági vezetők komoly erőfeszítéseket tettek, hogy az európai hitelfelvételi igényeket az Egyesült Államok felé terejlék.

A dollár és a font párharcából levonható következtetések értelmében önmagában a gazdasági súly nem elég ahhoz, hogy egy állam pénzéből vezető világvaluta váljon. A dollár csak mintegy hatvan, hetven évvel azután volt képes egyértelműen leváltani a fontot, hogy a világ vezető gazdaságává vált. Kétségtelen viszont, hogy a nemzetközi kereskedelemben betöltött szerepet vizsgálva a különbség jóval csekélyebb. A font visszaszorulásához szükség volt egy gazdasági sokkra, ami az első világháború formájában jelentkezett, majd később a második világháborúban csúcsosodott ki. Az amerikai vezető szerephez nélkülözhetetlen volt az intézményi és szabályozói háttér fejlődése, így az amerikai jegybanki szerepkört betöltő Federal Reserve megalapítása. A központi bank hiánya és az abból eredő pénzügyi fejletlenség évtizedeken keresztül fékezte a dollár nemzetközi használatát. Ezzel szemben a klasszikus aranystandard-rendszer időszaka alatt az angol jegybank, a Bank of England a rendszer legfontosabb szereplőjének bizonyult, kamatemelései az egész világgazdaságra hatást gyakoroltak. Végül, míg kedvező gazdasági körülmények között a hivatalos tartalékok tehetetlensége valóban fennáll, eltolódás csak lassan megy végbe, egy gazdasági sokk érezhetően felgyorsíthatja a folyamatokat.

### 4.3 A téma háttere

Közvetlenül a GMU létrejötte előtti években meglehetősen optimistán látta a szakirodalom egy része az európai valuta jövőjét<sup>29</sup>. *Portes – Rey [1998]* tanulmánya ebbe a kategóriába tartozik, összesen öt jövőbeli alternatívát is felvázol. Ezekből kettő nem változtat érdemben a status quo-n, míg három esetében az euró számos tekintetben átveszi a dollár szerepét a világgazdaságban. A monetáris unió sikere jelentősen hozzájárul Európa jólétének emelkedéséhez, az Egyesült Államok és kisebb mértékben Japán kárára. Ennek érdekében kiemelik a fejlett, mély és likvid pénzügyi piacok szerepét.

<sup>29</sup> Lásd például *Bergsten (1997)* és *Frenkel – Sondergaard (2001)*.

Így az euró használatának elterjedését a tranzakciós költségek alakulásától<sup>30</sup> valamint a monetáris unió bővülésétől tették függővé. Szerintük amennyiben az euróban denominált eszközök tranzakciós költségei nem lesznek alacsonyabbak a dollárénál, az euró nem lesz más, mint egy nagyobb földrajzi kiterjedtséggel rendelkező német márka. Az euróövezet rendelkezik mindazon gazdasági fundamentumokkal amik szükségesek lehetnek a dollár utoléréséhez még 2020 előtt: gazdasági súly, a pénzügyi piacok liberalizációja, stabilitásorientált monetáris politika és hitelezői bizalom. Mindezen előrejelzés azonban jelentős kockázatokkal nézett szembe, ahogy a szerzők erre felhívták a figyelmet. Egyrészt korábban Németország, hasonlóan Japánhoz soha nem támogatta aktívan a márka nemzetközi szerepének fokozását, a kilencvenes évek végén úgy látták, hogy nem egyértelmű, miért lenne ez másként az euróövezet esetében. A német gazdaságpolitika az első világháború után megtapasztalt hiperinfláció következtében végig a pénzromlás elleni küzdelemre koncentrált, ezt nehezítette volna a valuta fokozódó nemzetközi szerepe.

Visszatekintve látható, hogy előrejelzéseik hibás feltételezésekre alapultak, ebből az egyik legfontosabb, hogy Nagy-Britannia nem csatlakozott a monetáris unióhoz. Mindez azt jelenti, hogy a londoni fejlett pénzügyi piacok sem váltak az eurózóna részévé, így a nemzetközi szerephez elengedhetetlennek tartott fejlett, likvid pénzügyi piacok sem jöttek létre. Továbbá megvalósult az előrejelzésben legfőbb kockázatnak tekintett jegybanki semlegesség, az EKB soha nem támogatta intenzíven az európai valuta nemzetközi használatát, ebből a szempontból (is) a Bundesbank utódjának tekinthető.

Az euró jövőbeli szerepét meglehetősen optimistán látja *Chinn – Frankel [2008]*. Szerintük a nemzetközi valuta státuszát leginkább meghatározó tényezők egyrészt az adott pénzt kibocsátó állam gazdasági teljesítménye és részesedése a nemzetközi kereskedelemben. Másrészt elengedhetetlen hogy fejlett pénzügyi rendszerrel, likvid pénzügyi rendszerrel rendelkezzen, hogy a központi bankok vonzónak tartsák az ország eszközeibe történő befektetést. Harmadik fontos tényezőként a valutába fektetett bizalmat neveztek meg, vagyis, hogy árfolyama ne mutasson szélsőséges ingadozásokat és a pénzromlási ütem tartósan alacsony legyen. Végül, de nem utolsósorban a hálózati hatások valuták közötti választást meghatározó jelentőségét emelik ki. Egy valuta nemzetközi szerepét tükröző tulajdonságok közül a tartalékvaluta szerepkörre koncentrálnak. Ennek oka a könnyű mérhetőség, továbbá feltételezik, hogy az egyéb nemzetközi szerepek, mint a kereskedelmi ügyletekben történő elszámolási eszköz, illetve a valutában denominált kötvények kibocsátása párhuzamosan emelkednek a tartalékok arányában növekvő súllyal.

Tanulmányukban csupán gazdasági tényezőkre koncentrálnak, ökonometriai módszerek felhasználásával vizsgálják az európai egységes valuta jövőbeli lehetséges szerepét. Több scenáriót vázolnak fel a következő évtizedekre vonatkozóan. Az első, legóvatosabb becslés szerint a közeli jövőben Nagy-Britannia, Svédország és Dánia nem csatlakozik az euróövezethez, míg a kelet-európai tagállamok igen, továbbá a dollár folytatja az 1987 és 2007 közötti trendszerű leértékelődését. Ebben az esetben az amerikai valuta hosszabb távon is fenntartja vezető szerepét, bár a két valuta közötti különbség csökken, az euró részaránya 40 százalékra emelkedik a világ tartalékállományában, míg a dolláré 60 százalékra csökken. Ebben az esetben az európai egységes valuta tartósan a másodhegedős szerepét kénytelen betölteni. Egy második lehetséges jövőképpen szintén csupán a kelet-közép-európai államok lépnek be a monetáris unióba, viszont a dollár leértékelési ütemét a 2001 és 2004 közötti periódus tapasztalatai alapján határozták meg. Ebben az esetben az euró 2022-ben leválthatja a dollárt. A harmadik scenárió feltételezése szerint bár az Egyesült Királyság távol marad a Gazdasági és Monetáris Uniótól, de London jelentős szerepet játszik az eurózóna likviditásának biztosításában. Ebben a megközelítésben az eurót használó országok valódi pénzügyi központja London és nem Frankfurt. A londoni devizaforgalom 20 százalékáról feltételezték, hogy az eurózónához

---

<sup>30</sup> A tranzakciós költség szerepét hangsúlyozza *Cohen (2011)* is.

köthető. Ebben az esetben a dollár már 2015 környékén elveszíti vezető pozícióját a világ országainak tartalékállományában.

A fenti, kissé önkényes számítások eredményei rávilágítanak a pénzügyi piacok fejlettségének fontosságára. A dollár egyik legnagyobb előnye az elmúlt évtizedekben fejlett, mély pénzügyi piacában rejlett. Sem a német márka, sem a japán jen nem volt képes olyan előnyöket biztosítani a befektetőknek, amit az Egyesült Államok kínált<sup>31</sup>. Továbbá felhívja a figyelmet Nagy-Britannia jövőbeli politikájának fontosságára. Míg a szerzők szerint a szigetország közeljövőbeli csatlakozása valószínűtlen, belépése fontos előnyökkel járnának a monetáris integráció számára. Nem elsősorban az ország amúgy nem elhanyagolható gazdasági súlyáról van szó, hanem fejlett pénzügyi piacairól.

A fenti megközelítést élesen támadja *Posen [2008]*. Szerinte a tartalékvaluták közötti választás nem csupán gazdasági kérdés, hanem bonyolult külpolitikai és biztonságpolitikai érdekeket is megfontolnak a gazdaságpolitikai döntéshozók, amikor tartalékaik valutáris összetételéről kell határozniuk. A gazdaságpolitika azon döntése, hogy melyik stabil pénzhez kötik árfolyamukat nagyrészt meghatározza a valutatartalékok kompozícióját. Ebben a tekintetben pedig az amerikai dollár jóval az európai egységes valuta előtt jár, és nem látszik komolyabb elmozdul a közeljövőben sem. Az árfolyamrögzítés tehetetlensége még a valutatartalékok tehetetlenségénél is nagyobb. Biztonságpolitikai megfontolásokból nem valószínű, hogy némi portfólió diverzifikációból származó nyereségért számos kisebb ország hirtelen elkezdene átkonvertálni tartalékait euróra. A hatvanas években Németország és Japán azért ragaszkodott dollártartalékaihoz, mert az Egyesült Államok katonai védőernyője nélkülözhetetlen volt számukra a hidegháború kellős közepén. Bár a hidegháború már húsz éve lezárult, az Egyesült Államok katonai jelenléte még manapság is számos ország számára alapvető fontosságú. Elég Japánra, vagy számos közel-keleti államra gondolni. Az eurózóna jelenleg messze nem képes világos alternatívát kínálni az Egyesült Államokkal szemben ebben a tekintetben, igaz soha nem is volt ez a célja. Egyiptom és Törökország esetében a dollár annak ellenére fontos szerepet játszik az árfolyampolitika alakításában, hogy a kereskedelmi és pénzügyi kapcsolatok egyre inkább az eurózóna irányába tolódnak el. Tunézia és Marokkó egy, az eurót és a dollárt egyaránt magában foglaló valutakosárhoz köti nemzeti pénzét, míg szimplán gazdasági megfontolások alapján a csupán euróhoz történő rögzítés ésszerűbbnek tűnik. Összességében, míg az euró szimplán gazdasági megfontolások alapján jól teljesít, egyéb nem monetáris szempontok alapján nem valószínű, hogy képes lehet leváltani a dollárt. Utóbbi csupán a gazdaságpolitikai vezetés súlyos hibái esetén veszíthetné el vezető szerepét, anélkül, hogy bármilyen másik valuta venné át a szerepét. Ebben az esetben a két világháború közötti időszakot jellemző, több tartalékvalutára épülő rendszer jönne létre. *Chinn – Frankel [2008]* teljes mértékben nem hanyagolja el a politikai szempontokat. Azzal érvelnek, hogy az Egyesült Államok pozíciója már nem olyan stabil a világban, mint a huszadik század második felében volt. Az iraki és az afganisztáni háború aláásta tekintélyét, a jelenlegi körülmények között nem tartják valószínűnek, hogy a jegybankok csupán politikai okokból hajlandóak lennének tovább védeni a dollárt

*Cohen [2009]* kiemeli, hogy a kilencvenes évek optimista előrejelzései nem teljesültek be a kétezres években. A kezdeti lelkesedés után az elmúlt években úgy tűnik, hogy az euró nem tud nagyobb szeletet hasítani magának a nemzetközi gazdaságban, annak ellenére, hogy a gazdasági fundamentumok alapján potenciálisan tényleges vetélytársnak tekinthető. Magában foglalja a világ néhány leggazdagabb államát, a politikai stabilitás megkérdőjelezhetetlen, valamint az EKB infláció elleni küzdelme hiteles. Még a 2007-ben kezdődő amerikai jelzálogpiaci válság sem volt képes érdemben visszaszorítani a dollár nemzetközi használatát. Az euró gyengeségei közé tartozik a gazdasági kormányzás erőtlensége, ami abból következik, hogy 17 szuverén ország áll mögötte, nem egy egységes állam<sup>32</sup>. Az euróövezetnek nincs közös költségvetése, mint amit egy nemzetállamtól

<sup>31</sup> Ezt nagyrészt a lakosság szám determinálja, így természetesnek tekinthető.

<sup>32</sup> Hasonlóan látja az euró helyzetét *Eichengreen [2011]* is.

megszokhattunk. Másodszor részben a monetáris és a fiskális politikára vonatkozó szabályok következtében az eurózóna növekedési kilátásai meglehetősen gyengék<sup>33</sup>. Az euró egy ország nélküli valuta, aminek erősségét a mögötte lévő politikai megállapodás minősége adja. Az eurózóna kedvező gazdasági körülmények között jól funkcionál, de ellenkező esetben, mint az látszik a perifériás államok adósságválságán keresztül, a hiányosságok hamar nyilvánvalóvá válnak. A felügyeleti és szabályozói hatásköröknél a decentralizáció az irányadó, az Európai Központi Bank nem rendelkezik elegendő eszközzel a pénzügyi krízisek elhárítása érdekében. A jelenlegi válság során a Fed jóval gyorsabban reagált, mint az EKB<sup>34</sup>. Az európai kormányok megosztottak voltak a válságenyhítést illetően. A fiskális élénkítő csomagokat minden állam saját maga hajtotta végre. Míg az euró védelmezői a GMU bővítésétől az egységes valuta szerepének növekedését várják, Cohen szerint különböző érdekekkel és prioritásokkal rendelkező további tagállamok csatlakozása valószínűleg inkább visszavetné az euró vonzerejét<sup>35</sup>. Továbbá nem szabad figyelmen kívül hagyni, hogy Kína kivételével minden fontosabb dollárt tartalékoló állam az Egyesült Államok formális vagy informális szövetségeseinek számít.

Cohen összességében úgy látja, hogy az európai egységes valuta stabilan őrizheti második helyét a dollár mögött a közeljövőben, de ha csak a Gazdasági és Monetáris Unió intézményei nem indítanak hadjáratot az euró szerepének növelése érdekében, ennél komolyabb szerep nem jut neki a nemzetközi monetáris rendszerben. Az euró nemzetközi jelentőségének erősítése a gazdaságpolitika kifejezett céljává kell válnia, ennek hiányában az európai valuta mindig a „jövő valutája” marad. Előbbinek a valószínűsége azonban csekély. Cohen szerint bármilyen vonzó is legyen a vezető szerep elérése, az európai döntéshozók nagy valószínűség szerint nem kockáztatnak meg egy széles körű geopolitikai konfliktust, az euró nemzetközi szerepének erősítése a piac feladata marad. Az egységes valuta Európa tágabb szomszédságán kívül aligha rúghat labdába. Míg a dollárnak van alternatívája, az Egyesült Államok által nyújtott biztonságuk nincs.

Az euró a kilencvenes években táplált remények ellenére nem vált a dollár egyenrangú társává a világgazdaságban, a jelenlegi szisztéma inkább egy „egy és egy fél” valutára épülő rendszernek tekinthető (Cohen – Subacchi [2011]). Szerintük az euróval kapcsolatos túlzott bizakodás a monetáris hatalom fogalmának félreértelmezéséből fakad. A nemzetközi monetáris hatalom két fontos dimenzióból tevődik össze, ezek az önállóság és a befolyás. Előbbi alapvetően a cselekvési képességet jelenti, mennyire képes egy aktor függetleníteni magát a külső hatásoktól, érdekektől. Utóbbi az események irányítására vonatkozó befolyásolási képességet foglalja magában. Ebben az értelemben egy állam akkor sikeres, ha hatékonyan képes nyomást gyakorolni más szereplőkre. Míg az eurózóna képes volt nem elhanyagolható mértékben növelni önállóságát, befolyása nem emelkedett ezzel párhuzamosan. Az autonómia magában foglalja, hogy a részt vevő államoknak többet nem kell tartaniuk az árfolyammozgások negatív következményeitől. A likviditási pozíció javulása következtében a fizetési mérleg deficitjének finanszírozása saját pénzzel is végbemehet. Javítanivaló azonban még ezen a területen is marad. Az EKB az árfolyamingadozások passzív szemlélője, feladata csak az infláció elleni harcra összpontosul. Az önállóság kapcsán elért eredmények nem érték el a várt szintet. A fő problémát abban látják, hogy az autonómia kapcsán elért lehetőségekkel nem tudott mit kezdeni az euróövezet. A nemzetközi szinten rendkívül gyenge a monetáris unió képvisellete<sup>36</sup>. Az Egyesült Államok monetáris befolyásoló képességét meg sem közelítik az eurózóna lehetőségei.

<sup>33</sup> Az EKB monetáris politikája túlzottan inflációközpontú, míg a Stabilitási és Növekedési Egyezmény nem támogatja a növekedést (anti-growth bias).

<sup>34</sup> Az Európai Központi Bank hevesen vitatott intézkedései közé tartozik a 2008 augusztusi kamatdöntés, amikor a növekedési kilátások lassulása ellenére, az élelmiszer- és nyersanyagárak növekedésére hivatkozva az alapkamat emelése mellett döntött.

<sup>35</sup> Erről részletesebben lásd Cohen [2011b].

<sup>36</sup> Az eurózáónának nincs egységes képvisellete a Nemzetközi Valutaalapban. A G-7-ben csupán három, a legnagyobb három GMU tagállam képviselteti magát.

A dollár lehetséges kihívói előtti legfőbb akadályt a hálózati hatásokban látja *Mateos y Lago et al. [2009]*. Felteszik a kérdést, hogy teljes mértékben helyettesíthető valuták képesek lehetnek-e leküzdeni a dollár jelenleg, illetve a brit fontot korábban támogató hálózati hatásokat. A történelem szerintük azt mutatja, hogy egy több kulcsvalutára épülő rendszer mindig egy domináns eszköz irányába visz. Következésképpen, ha az euró a dollár szintjére emelkedne, ez a rendszer nem lenne tartós. Egy több kulcsvalutára épülő rendszer hátránya abban áll, hogy gazdaságpolitikai koordináció hiányában instabilitást vinne a rendszerbe, mivel a jegybankok aktív portfólió-kezelése következtében fokozódna a valutaárfolyamok volatilitása<sup>37</sup>. Legnagyobb előnye viszont a versenyhelyzet jelentette gazdaságpolitikai fegyelem, a külső egyensúly nagyobb szerepet kapna a döntéshozatal során. Mindenekelőtt a közeljövőben nem tartják valószínűnek az euró nemzetközi jelentőségének érdemi bővülését, az Egyesült Államok pénzügyi piacának fejlettsége, valamint a hálózati hatások következtében. Egy felemelkedő valutának összességében kedvezőbb tulajdonságokkal kell rendelkeznie, mint az aktuális kulcsvalutának.

#### 4.4 Az euró: komoly rivális vagy örök második?

A következőkben áttekintjük az euróövezet jelenlegi és jövőbeli várható makrogazdasági teljesítményét, majd a jegybanki tartalékok elemzésén keresztül értékeljük az euró pozícióit. A jelenleg 17 tagállamot magában foglaló Gazdasági és Monetáris Unió egy főre jutó bruttó hazai terméke az Egyesült Államokénak valamivel több, mint 70 százalékát teszi ki (*IMF [2010b]*), míg a folyó áras összesített GDP az amerikai vetélytárs gazdasági teljesítményének valamivel több, mint 80 százalékára rúg. A nemzetközi kereskedelemben betöltött szerepe alapján pedig egyértelműen fontosabb, mint a belső fogyasztásra<sup>38</sup> épülő amerikai gazdaság. Összességében a gazdasági fundamentumok alapján kétségkívül felveszi a versenyt az euróövezet az Egyesült Államokkal. A jövőbeli kilátásokat tekintve már kevésbé kedvező állításokat kell tennünk. A következő években, ha nem bővül tovább az euróövezet, valószínűleg tágulni fog a különbség<sup>39</sup>. Ennek oka a termelékenység lassú emelkedése és a demográfiai helyzet kedvezőtlen alakulása. Továbbá Kína és számos más feltörekvő állam is gyors ütemben közelít a GMU-hoz. Minden valószínűség szerint nem a jövőbeli dinamikus növekedés fogja vezető nemzetközi valutává fejleszteni az eurót, ha utóbbi valaha is bekövetkezik.

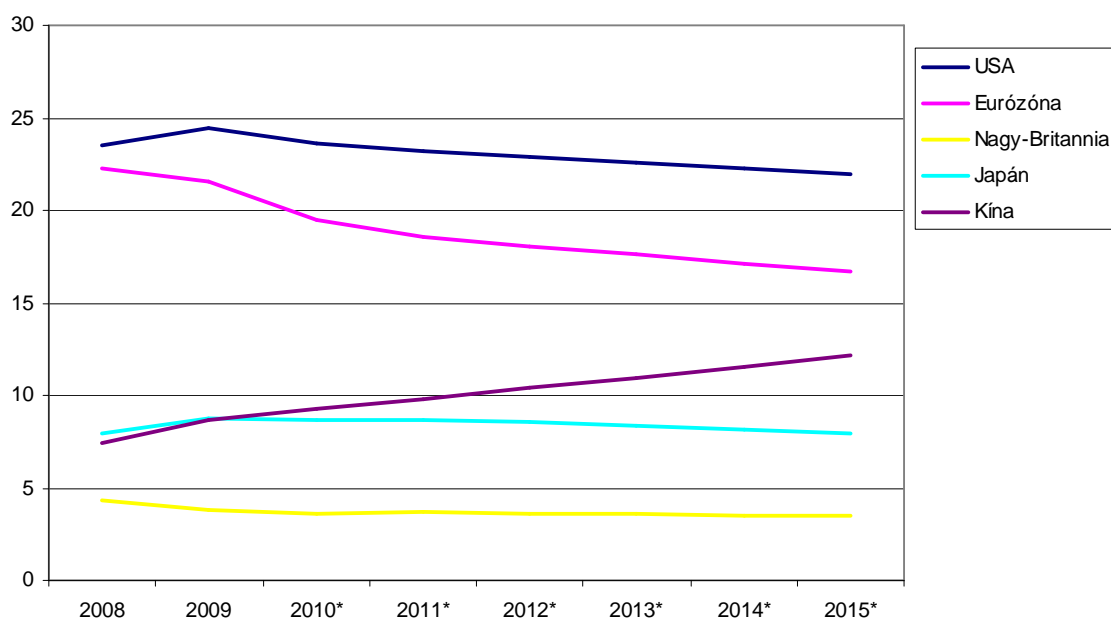
---

<sup>37</sup> Hasonló félelmet fogalmazott meg a Stiglitz-bizottság is (*ENSZ[2009]*).

<sup>38</sup> Az amerikai gazdaság bruttó hazai termékének mintegy 70 százaléka a lakossági fogyasztáson keresztül realizálódik.

<sup>39</sup> A Nemzetközi Valutaalap 2015-re 1,7 százalékos bővülést vár az euróövezet és 2,6 százalékot az Egyesült Államok esetében, ennyi lehet a potenciális növekedési ütem (*IMF [2010]*). Az euróövezet lehetséges jövőbeli tagja közül csak Nagy-Britannia és Lengyelország bír érdemi gazdasági súllyal.

12. ábra Részesedés a világ bruttó hazai termékében, folyó árakon



Az adatok forrása: IMF World Economic Outlook Database, 2010. október, saját számítás,  
Megjegyzés: \*: előrejelzés

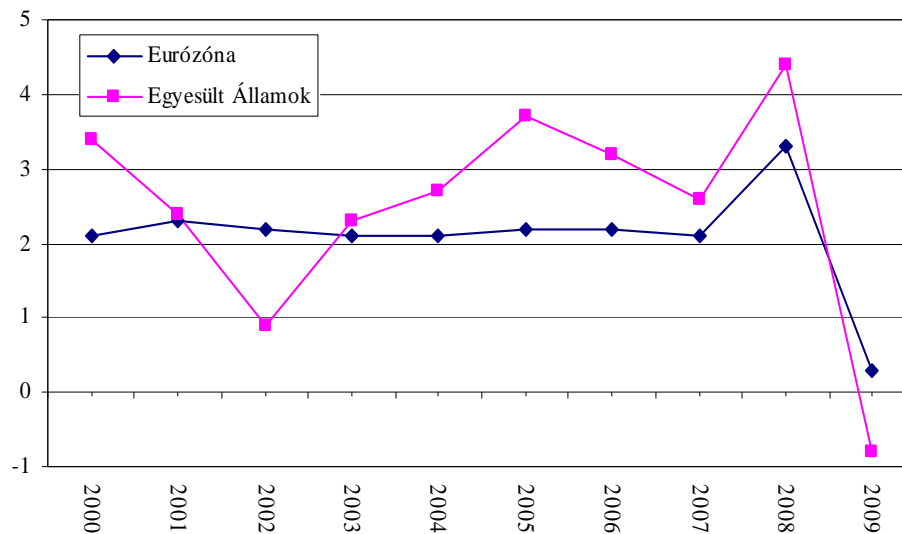
7. táblázat Részesedés a világ áruexportjában

	Részarány (%)	Növekedés az előző évhez képest, százalék**	
	2009	2010*	2011*
USA	11,8	11,3	8,1
Eurózóna	19,9	4,9	5
Nagy-Britannia	3,9	11,3	8,1
Japán	7,3	21,5	7,7
Kína	13,4	12,3	8,4
Világ	100	7,8	6,2

Az adatok forrása: Eurostat, EC (2010), Megjegyzés: \*: előrejelzés

\*\* : az áru- és szolgáltatáskereskedelmet egyaránt magában foglalja

13. ábra Éves infláció az eurózónában és az USA-ba (százalék)



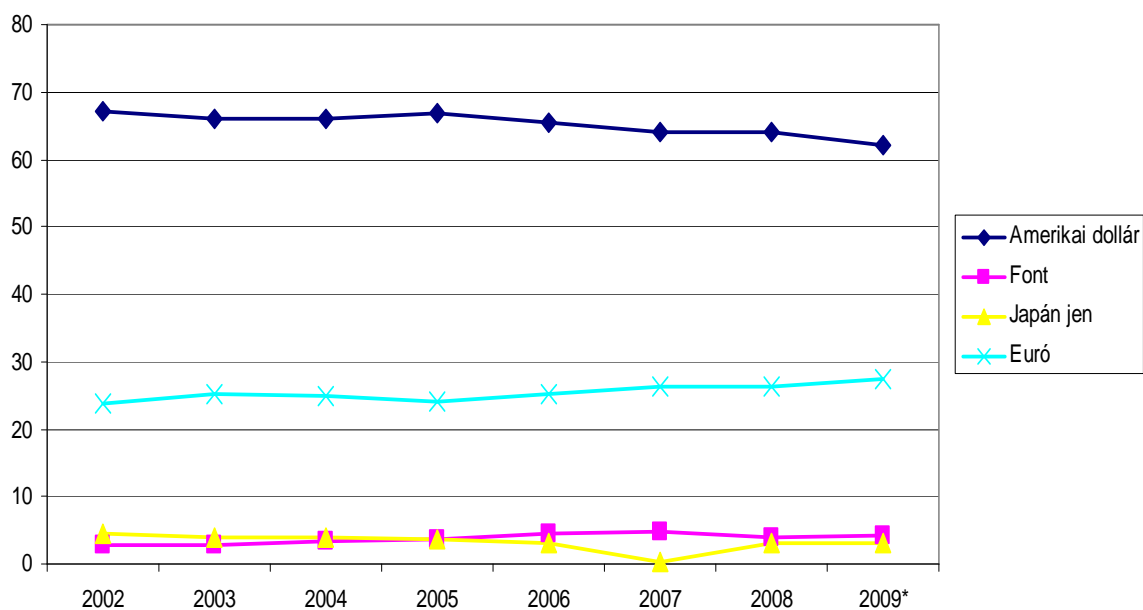
Az adatok forrása: Eurostat

A nemzetközi bizalom megszerzésének minimális feltétele a valuta vásárlóerejének megőrzése. Ebből a szempontból az euróövezet egyértelműen sikeresnek könyvelhető el. A 2000 és 2009 közötti periódusban átlagosan 2,1 százalékra rúgott az inflációs ráta a monetáris övezetben, enyhén túllépve az Európai Központi Bank 2 százalékos célját. Ezzel szemben az Egyesült Államokban valamivel magasabb, 2,5 százalék volt az átlagos infláció. A különbség nem jelentős, jelenleg úgy tűnik, hogy nem a belső értékállóság fogja eldönteni a dollár és az euró közötti küzdelmet. A múltbeli infláció alapján azonban nem lehet biztos előrejelzéseket adni a jövőre vonatkozóan, a pénzromlástól való félelem könnyen a jegybanki tartalékok átstrukturálását vonhatja maga után. A problémát az Egyesült Államok gyorsan növekvő adóssága okozza, illetve a félelem, hogy a gazdaságpolitikai vezetés az adósság elinflálásával kívánja megoldani a problémát a drasztikus fiskális megszorítások helyett. Európában ennek a valószínűsége kisebb, 2010-től a periférikus országok komoly lépéseket tettek a fiskális egyensúly helyreállítása érdekében. Az EKB sokat bírált kötvényvásárlásai eddig nem fokozták az inflációt. Másrészt, mivel az állampapírok egy része rövid lejáratú, az inflációs fegyver hatékonysága nem egyértelmű, a befektetők gyorsan reagálnak a pénzromlási ütem emelkedésére. Az Európai Központi Bank hátránya, hogy csupán 1999 óta létezik, míg a Fed már közel egy évszázada. A hitelesség megszerzéséhez időre van szükség<sup>40</sup>.

<sup>40</sup> Az EKB 2010 tavaszán kezdődő másodpiaci állampapír-vásárlásai heves bírálatokat váltottak ki, bár valószínűleg, nélkülük a pénzügyi stabilitás került volna veszélybe.



14. ábra A valutatartalékok összetétele a világon



*Forrás:* Az IMF COFER adatbázisa alapján saját számítás, *Megjegyzés:* \*: előzetes adat. Az IMF nem rendelkezik átfogó statisztikával a tartalékok összetételéről mivel nem minden ország készít jelentést az adatokról a nemzetközi szervezetnek. Megközelítőleg a tartalékok 75 százalékáról volt pontos információ 2002-ben, ami 56 százalékra csökkent 2009-re.

Az egységes valuta tartalékvalutaként betöltött szerepét vizsgálva azt mondhatjuk, hogy lassan teret nyer, szerepe azonban még mindig jóval elmarad a dollaré mögött<sup>41</sup>. 2002 és 2009 között az amerikai dollár részaránya 67 százalékról 62 százalékra zsugorodott, míg az euró megközelítőleg három százalékpontot javítva 24-ről 27 százalékra növelte részesedését a világ összes államának tartalékállományát tekintve<sup>42</sup>. Kiemelendő még a japán jen szerepének szemmel látható visszaesése, részaránya a 2002-es 4,3 százalékról 2009-re 3 százalék alá süllyedt<sup>43</sup>. Feltűnő továbbá az angol font vonzerejének erősödése. Az euró szerepének lassú növekedése részben azzal magyarázható, hogy a tartalékok átkonvertálása csak fokozatosan történhet meg, a nemzetközi tartalékoknak van egyfajta tehetetlensége, mivel a gyors konverzió leértékelné a maradék tartalékállományt. A történelmi bevezetőben láttuk, hogy érdemleges gazdasági sokkok hiányában gyors áttörés nem várható. A folyamat lassúságát jól érzékelteti, hogy a jelenlegi trend folytatódása esetén még megközelítőleg 35 évre lenne szükség ahhoz, hogy az euró részaránya elérje a dollárét. Kétségtelen, hogy az első rész dollár-font példáját figyelembe véve 35 év nem tekinthető hosszú időnek ebben a tekintetben. Ha csupán a feltörekvő államokat vizsgáljuk, az euró teljesítménye valamelyest kedvezőbb képet mutat, részaránya a vizsgált időszakban 25-ről 30 százalékra nőtt, míg a dollaré 69 százalékról 59-re zuhant<sup>44</sup>.

<sup>41</sup> A rendelkezésre álló adatok nem teljesek, lásd a 2. és 3. ábra megjegyzését

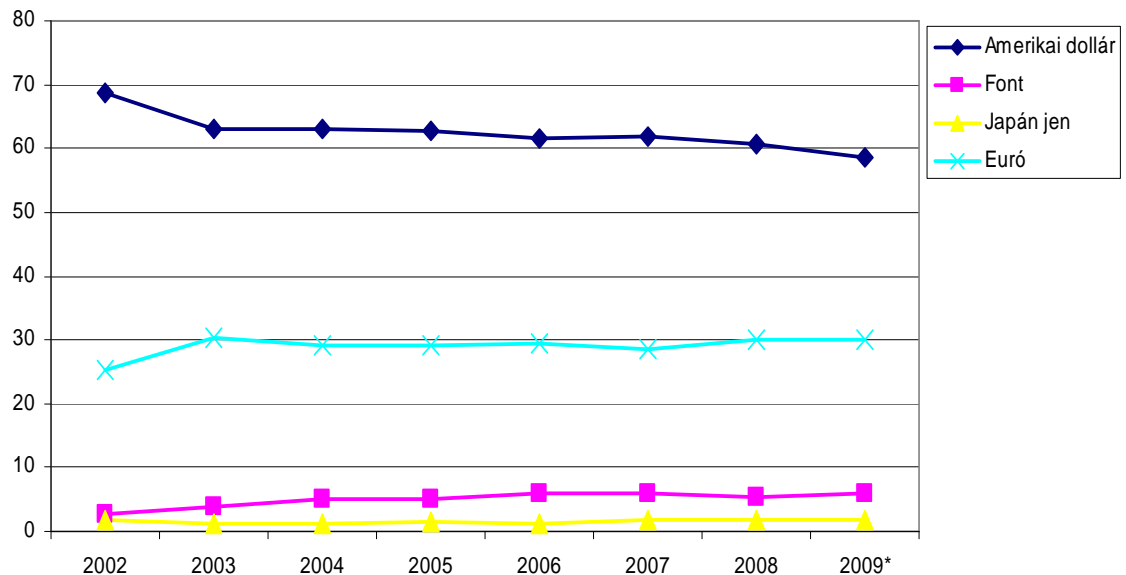
<sup>42</sup> Truman és Downson (2008) kiemeli, hogy a dollár részarányának csökkenése „passzív” módon történt, vagyis a dollártartalékok relatív árának csökkenéséből következik, míg az „aktív” diverzifikáció, azaz a dollártartalékok átkonvertálása csak az eltolódás kisebb részét magyarázza.

<sup>43</sup> A japán jen a 80-as években még a dollár komoly kihívójának tűnt, az elmúlt 20 év gazdasági stagnálása valamint a kedvezőtlen demográfiai helyzet miatt azonban fokozatosan veszít jelentőségéből.

<sup>44</sup> A feltörekvő gazdaságokra vonatkozó adatok hátránya, hogy kevésbé megbízhatóak, mint a fejlett országokból érkezők. Másrészt viszont jobban tükrözik a valuták iránti preferenciát, mivel a leggazdagabb országok nyilván nem tarthatják saját pénzüket tartalékként.

Ebben az összevetésben a jen megőrizte pozícióit, míg a font alacsony bázisról indulva megduplázta részarányát. Hozzá kell tenni azonban, hogy az európai egységes valuta már 2003-ban elérte jelenlegi pozícióját, azóta 30 százalék körül mozog, részarányát stagnálás jellemzi.

15. ábra A valutatartalékok összetétele a feltörekvő gazdaságokban



Forrás: Az IMF COFER adatbázisa alapján saját számítás, Megjegyzés: \*, előzetes adat. A feltörekvő államok tartalékainak devizális összetételéről még kevésbé megbízható adatok állnak rendelkezésre, 2002-ben teljes tartalékállományuk mintegy 54 százalékának devizális összetétele volt ismert, ami 40 százalékra csökkent 2009-re.

Az adatok azt mutatják, hogy az euró stabil, de jelentős hátránnyal bíró másodikkak tekinthető, az optimista várakozások nem igazolódtak be, de az egységes valuta képes volt a minimális elvárható szintre emelkedni. Kiemelendő még a brit font viszonylag jó teljesítménye a másodvonal valutái között stabil első hely jellemzi. Ez felhívja a figyelmet az eurózóna bővítésében rejlő lehetőségekre. Amellett, hogy az Egyesült Királyság csatlakozása a bruttó hazai termék növekedése és a fejlett londoni pénzügyi piacok eurózónához való tartozásán keresztül erősíteni az euró pozícióit, azonnali hatásként mintegy 36 százalékra emelné az euró részarányát a fejlődő országok tartalékállományában. A bővítés pozitív hatása azonban a politikai színtéren kívül már nem egyértelmű. Nagy-Britannia soha nem volt az európai integráció éllovasa, belépése valószínűleg nehezítené a döntéshozatalt az eurózónán belül, az egységes hang megteremtése még az eddigieknél is komplikáltabbá válna.

Az aggregált adatok mögött fontos különbségek fedezhetők fel az egyes országok vonatkozásában<sup>45</sup>, Oroszország például 2008-ben tartalékai 47 százalékát tartotta euróban. Az európai egységes valuta szerepe a kormányzati szándékok szerint tovább fog erősödni (Eichengreen [2009]). Mindez nem meglepő, ha Oroszország Európával fenntartott szoros kereskedelmi kapcsolataira gondolunk, ami elsősorban az olaj- és gázszállításokat jelenti. Az euró, ha egyelőre globálisan nem is versenyezhet a zöldhasúval, regionális szinten már most is fontos tartalékvaluta. Az euróbevezetést az Európai Unióhoz való csatlakozáskor vállaló tagállamokban már jelenleg is az euró az első számú

<sup>45</sup> Ismét hangsúlyozni kell, hogy nem minden országról rendelkezünk pontos adatokkal, a legfontosabb hiányosságot Kína jelenti.

tartalékeszköz<sup>46</sup>, hasonlóan a jövőbeli belépésre esélyes országokhoz. Különösen a valutatanácsot működtető Bulgária és Litvánia esetében játszik domináns szerepet az egységes valuta. Mindemellett Ázsiában és Latin-Amerikában a világtárhoz képest alacsonyabb az euró részaránya, a dollár vezető szerepe ezekben a régiókban töretlennek tűnik. Kedvezőtlen az euróvezet szempontjából, hogy a feltörekvő BRIC-országokban – Oroszország kivételével - még mindig a dollár a domináns valuta.

Ahogy az irodalmi áttekintésből és a történelmi példából kiderült, a gazdasági teljesítmény önmagában nem elég ahhoz, hogy egy nemzeti valutából globális tartalékvaluta váljon, még akkor sem, ha a jelenlegi globális pénzt is súlyos nehézségek terhelik. Azt mondhatjuk, hogy a gazdasági fundamentumok a szükséges, de nem elégséges feltételt jelentik. Az eurózóna megfelel ezeknek a kritériumoknak, míg számos egyéb tekintetben jelentős hátrányban van az Egyesült Államokkal szemben. Az európai egységes valuta mögött csak egy gazdasági tömörülés, nem politikai hatalom áll. Annak ellenére, hogy az elmúlt tíz évben az euróban denominált eszközök piacának likviditása jelentősen javult, fokozatosan dolgozva le a dollárpiacokkal szembeni hátrányából, a likviditás és hitelminőség tekintetében továbbra is hátrányban van a dollárhoz képest (*Galati-Woolbridge [2006]*). A tranzakciós költségek nem süllyedtek a kívánt szintre. Hátrányt jelent az államkötvénypiacok heterogenitása, az egységes kötvénypiac hiánya. Az egyes kormányok államadósságát és költségvetési hiányát finanszírozni hivatott kötvények kamatlába jelentős eltéréseket mutat a zóna országaiban<sup>47</sup>, likviditási szintjük is államonként változik. Ezzel összefüggésben az eurózónát alkotó országok államcsőd kockázata eltérő és jelentős ingadozásokat mutatott a gazdasági válság kitörése után. Az egységes államkötvénypiac létrehozása erősítené ez euró pozícióit, de annak haszna egyenlőtlenül oszlana meg a tagállamok között, így a közeljövőben előrelépés ezen a téren nem várható<sup>48</sup> (*Eichengreen [2009]*). Az Európai Központi Bank vezetése többször hangsúlyozta<sup>49</sup>, hogy az eurót nem a dollár vetélytársának szánták, és nem kívánják erősíteni az euró szerepét a világ monetáris tartalékaiban. A Cohen által szükségesnek tartott erőteljese kiállás az egységes valuta nemzetközi szerepe erősítése érdekében egyelőre nem következett be.

---

<sup>46</sup> Persze ez magában foglalja azt is, hogy az érintett országok GMU csatlakozása után az euró részaránya a világ tartalékállományában csökkenni fog. Ez a hatás az érintett országok alacsony gazdasági súlya miatt azonban nem jelentős.

<sup>47</sup> A különbség kis mértékű volt a válságot megelőző években, 2008-tól viszont egyre jelentősebb különbségeket figyelhetünk meg, elég csak Görögországra és Írországra gondolni, mint drasztikus romlást elszenvedő országokra (*Pisany-Ferry – Sapir [2010]*).

<sup>48</sup> A perifériás államok válsága után ismét napirendre került egy részleges egységes kötvénypiac kialakításának gondolata, ennek politikai támogatottsága azonban továbbra is csekély.

<sup>49</sup> Lásd például *ECB (1999)* vagy újabban Jean-Claude Trichet EKB-elnök a *Le Figaro*-nak adott 2009. januári interjút <http://www.ecb.int/press/key/date/2009/html/sp090123.en.html>, letöltve: 2009-11-12

**8. táblázat** Az euró részaránya a jegybanki tartalékokban

	2006	2007	2008
Bulgária	99,4	99,7	99,1
Csehország	55,3	58,0	60,5
Litvánia	100,0	100,0	100,0
Lengyelország	40,0	40,0	35,0
Románia	68,8	69,5	63,0
Svédország	50,0	50,0	50,0
Egyesült Királyság	66,8	68,5	41,4
Horvátország	85,5	85,4	76,8
Szerbia	71,3	74,8	71,2
Kanada	51,0	50,2	41,5
Norvégia	47,2	48,4	49,8
Hong-Kong	9,8	10,0	13,8
Oroszország	-	42,4	47,5
Svájc	47,0	45,6	49,4
Chile	24,9	37,1	38,2
Peru	18,2	12,9	15,4
Uruguay	1,3	14,2	10,0

Forrás: ECB [2010]

Megjegyzés: az adatok az év végi értéket tükrözik

**4.5 Következtetések az euró pozícióharcára vonatkozóan**

Egyértelműnek tűnik, hogy az euró szerepe a kezdeti reményteli várakozásokkal ellentétben még nem közelíti meg a dollárét. A nehézséget nem a makrogazdasági alapok, hanem az a tény okozza, hogy az eurózóna mögött nem egy egységes állam áll, hanem 17 szuverén ország. Az egységes kötvénypiac hiánya, az eurózóna gazdasági kormányzásának problémái valamint az eurózóna nemzetközi fellépésének gyengesége mind erre a tényre vezethetők vissza.

**9. táblázat** Az eurózóna előnyei és hátrányai a nemzetközi szerepében

<b>Előnyök</b>	<b>Hátrányok</b>
az Egyesült Államokéhoz mérhető gazdasági teljesítmény	relatíve fejletlen pénzügyi piacok, egységes kötvénypiac hiánya
legfontosabb szereplő a nemzetközi kereskedelemben	a gazdasági kormányzás hiányosságai
alacsony infláció, hiteles monetáris politika	alacsony érdekérvényesítő képesség nemzetközi szinten
a további bővülés lehetősége	mérsékelt jövőbeli növekedési kilátások
	az EKB semleges hozzáállása a nemzetközi szerep bővítéséhez
	a hálózati hatások a dollár támogatják

Forrás: saját összeállítás

Mindez azonban messze nem jelenti azt, hogy az euró az örök második szerepkörére lenne kárhóztatva. A környező államokban már jelenleg is az euró a fő tartalékvaluta. A perifériás államok válságára adott válaszként várhatóan javul az Európai Unió gazdasági kormányzásának minősége. A kormányok költségvetési szigora következtében az adósságszint pár éven belül stabilizálódni látszik. Mindezen intézkedések középtávon növelhetik az egységes valuta vonzerejét. Ezzel párhuzamosan a legfőbb vetélytárs, a dollár veszíthet attraktivitásából. A költségvetési és folyó fizetési mérleg hiányának leépítése jóval nehezebbnek tűnik az Atlanti-óceán túloldalán. Az Egyesült Államok által garantált biztonság már messze nem olyan vonzó, mint a hidegháború idején. A legmagasabb tartalékállománnyal rendelkező feltörekvő államok nem tekinthetők az USA szoros szövetségeseinek. Vár-e addig a költségvetési kiigazítással az Egyesült Államok, amíg a kötvénytulajdonosok bizalma végleg meginog a zöldhasúban? Nem valószínű. Európának mindazonáltal készen kell lennie, hogy valódi alternatívát tudjon kínálni a dollárral szemben. Az európai gazdasági kormányzás reformja ezért is időszerű, nem csupán az adósságok kordában tartása érdekében.

## Hivatkozások jegyzéke

- Antal L. (2004) *Fenntartható-e a fenntartható növekedés? Közgazdasági Szemle Alapítvány*
- Andorka Rudolf (1997): *Bevezetés a szociológiába*, Budapest: Osiris
- Bakács András (2004): „Versenyképesség-koncepciók” VKI műhelytanulmányok 57.
- Bakács A. – Borkó T. (2006) Az állami szerepvállalás európai modelljei: a mediterrán, a skandináv, az angolszász, valamint a német-francia kontinentális modell – tanulságok Magyarország számára *ICEGEC Munkafüzet* 13., Budapest, június, [www.icegec.hu](http://www.icegec.hu)
- Benczes I. – Kutasi G. (2010) *Költségvetési pénzügyek* Akadémiai Kiadó
- Bergsten, C. F. (1997): The Impact of the Euro on Exchange Rates and International Policy Cooperation, in: Masson, P. R. - Krueger, T. H. – Turtelboom, B. G. (szerk.): *EMU and the International Monetary System*, Washington: International Monetary Fund
- Blahó A. [szerk.] (2004) *Világ gazdaságtan 2, Globális fejlődés - gazdaságdiplomácia* Aula, Budapest
- Boeri, T. – Baldi, S. (2005) *Convergence and Competition in Social Europe(s)*, Bocconi University and Fondazione Rodolfo De Benedetti, March
- Boeri, T. (2002) *Let Social Policy Models Compete and Europe Will Win*, paper presented at a Conference hosted by the Kennedy School of Government, Harvard University, 11-12 April
- Broadberry, S. – O'Rourke, K. (szerk.) (2010): The Cambridge Economic History of Modern Europe Volume 2: 1870 to the Present, *Cambridge University Press*
- Broz, J. L. (2002): The Political Economy of Commitment to the Gold Standard, *Paper presented at the annual meeting of the American Political Science Association, Boston Marriott Copley Place, Sheraton Boston & Hynes Convention Center, Boston, Massachusetts, 2002. augusztus 28.*
- Buiter, W. H. – Grafe, C. (2002) Patching up the Pact: Some Suggestions for Enhancing Fiscal Sustainability on Enlarged European Union. *CEPR Discussion Paper* 3496, CEPR, August
- Cerny, Phillip G. (1990) *The Changing Architecture of Politics: Structure, Agency, and the Future of the State*, London and Thousand Oaks, CA: Sage
- Cerny, P.G. and M. Evans (2000) „New Labour, Globalisation and the Competition State”, Harvard Papers 70, Centre for European Studies, Harvard University
- Chalk, N. – Hemming, R. (2000) Assessing Fiscal Sustainability in Theory and Practice *IMF Working Papers* WP/00/81, [www.imf.org](http://www.imf.org)
- Chikán A. – Czakó E. – Zoltayné Paprika Z. (2002) *Vállalati versenyképesség a globalizálódó magyar gazdaságban* Akadémia Kiadó, Budapest

Chinn, M. – Frankel, J. (2008): Why the Euro Will Rival the Dollar, *International Finance* 11:1, 2008: pp. 49-73.

Cohen, Benjamin J. (1993) „The Triad and the unholy trinity: lessons for the Pacific region” In Richard Higgott, Richard Leaver, and John Ravenhill (eds), *Pacific Economic Relations in the 1990s: Cooperation or Conflict?* Boulder, CO: Lynne Rienner. 133-58.

Cohen, Benjamin J. (2008): *International Political Economy. An Intellectual History*, Oxford – Princeton: Princeton University Press

Cohen, B. J. (2009): Dollar Dominance, Euro Aspirations: Recipe for Discord? *Journal of Common Market Studies*, Volume 47. Number 4. pp. 741-766.

Cohen, B. J. (2011): Global Currency Rivalry: can the euro ever challenge the dollar? in: Cohen, B. J.: *The Future of Global Currency, The euro versus the dollar*. Routledge, pp. 59-73.

Cohen, B. J. (2011b): Enlargement and the international role of the euro, in: Cohen, B. J.: *The Future of Global Currency, The euro versus the dollar*. Routledge, pp. 74-97.

Cohen, B. J. – Subacchi, P. (2011): A one-and-a-half currency system, in: Cohen, B. J.: *The Future of Global Currency, The euro versus the dollar*. Routledge, pp. 137-147.

Croce, E. – Juan-Ramon, V. H. (2003) Assessing Fiscal Sustainability: A Cross-Country Comparison *IMF Working Papers* WP/03/145

De Grauwe, P. (2000) *Economics of Monetary Union* Oxford University Press

EC (2010): European Economic Forecast, Spring 2010, *European Commission Staff Working Document*

ECB (1999): International Role of the Euro, *European Central Bank Monthly Bulletin*, August, pp. 31-53.

ECB (2010): International Role of the Euro, *European Central Bank Publication*, July 2010

Eichengreen, B. (2007): Sterling's Past, Dollar's Future, In: Eichengreen, B. (2007): *Global Imbalances and the Lessons of Bretton Woods*, MIT Press, pp. 123-148.

Eichengreen, B. (2008): *Globalizing Capital: a history of the international monetary system*. Princeton University Press. Second Edition

Eichengreen, B. (2009): The dollar dilemma, *Foreign Affairs*, Essay Sep/Oct 2009.

Eichengreen, B. (2011): *Exorbitant Privilege. The Rise and Fall of the Dollar*, Oxford University Press

Eichengreen, B. – Flandreau (2008): The Rise and Fall of the Dollar, or When did the Dollar Replace Sterling as the Leading Reserve Currency? *Paper prepared for the conference in honor of Peter Temin*, Cambridge, 2008. május

Eichengreen, B. – Flandreau (2010): The Federal Reserve, the Bank of England and the rise of the dollar as an international currency, 1914-1939, *BIS Working Papers* No. 328.

Éltető A. (2003) Integráció és nemzetközi versenyképesség – a magyar gazdaság esélyei. *VKI Műhelytanulmányok* 52. MTA Világgazdasági Kutató Intézet, www.vki.hu

ENSZ (2009): Report of the Commission of Experts of the President of the United States General Assembly on Reforms of the International Monetary and Financial System, *United Nations Conference on the World Financial and Economic Crisis and its Impacts on Development*, New York 24-26 June 2009

Eurostat (2005a) *Europe in figures. Eurostat year book 2005* European Commission, Eurostat

Eurostat (2005b) *Statistics in focus, 2/2005*, European Commission, Eurostat

Fatás, A. – von Hagen, J. – Hughes-Hallett, A. – Strauch, R.R. – Sibert, A. (2003) *Stability and Growth in Europe: Towards a Better Pact* CEPR, ZEI

Freeman, R. B. – Swedenborg, B. – Topel, R. (szerk.) (2006) *SNS Konjunkturråd 2006: Uppföljning av NBER-rapporten om den svenska välfärdsstaten*, SNS, <http://www.sns.se/zino.aspx?articleID=898>

Frej Ohlsson, L. (2006) Tax revenue in the EU: Down slightly to 40.7% of GDP *Statistics in focus ECONOMY AND FINANCE 2/2006*, Eurostat

Frenkel, M. - Søndergaard, J. (2001): How does EMU Affect the Dollar and the Yen as International and Investment Currencies? In: Moser, T. – Schips. B. (szerk.): *EMU, Financial Markets and the World Economy*, Boston: Kluwer Academic

Gács J. (2005) A lisszaboni folyamat – egy hosszú távú stratégia rejtélyei, elméleti problémái és gyakorlati nehézségei *Közgazdasági Szemle* március (205-203. o.)

Galati, G.–Woolridge, P. (2006): The euro as a reserve currency: a challenge to the pre-eminence of the US dollar? *BIS Working Papers*, No. 218

Gáspár P. (2005) *Versenyképesség és államháztartás* ICEG EC, vélemény XVI.

Gerschenkron, Alexander (1984): *A gazdasági elmaradottság történelmi távlatból*. Budapest: Gondolat

Gilpin, Robert (2004): *Nemzetközi politikai gazdaságtan* Budapest: Bucipe

Goldstein, Judith – Keohane, Robert O. (szerk) (1993a): *Ideas and Foreign Policy: Beliefs, Institutions, and Political Change*, Ithaca: Cornell University Press

Goldstein, Judith – Keohane, Robert O. (1993b): „Ideas and Foreign Policy: An Analytical Framework”, in: Goldstein – Keohane (1993a)

Haas, Peter M. (1989): „Do Regimes Matter? Epistemic Communities and Mediterranean pollution Control”, *International Organization* 43: 377 – 403

Haas, Peter M. (szerk.) (1992a): „Knowledge, Power, and International Policy Coordination”, special issue of *International Organization* 46: no. 1

Haas, Peter M. (1992b): „Introduction: Epistemic Communities and International Policy Coordination”, in Haas (1992a): 1 – 35

Hagen, von J. – Harden, I. (1996) Budget Processes and Commitment to Fiscal Discipline *IMF Working Paper* IMF WP/96/78 July, IMF



- Hasenclever, Andreas – Mayer, Peter – Rittberger, Volker (1997): Theories of international regimes, Cambridge University Press
- Hemming, R. – Petrie, M. (2000) A Framework for Assessing Fiscal Vulnerability *IMF Working Paper* WP/00/52, International Monetary Fund, [www.imf.org](http://www.imf.org)
- IMF [2010]: World Economic Outlook – Recovery, Risk, Rebalancing, *International Monetary Fund*, October 2010
- IMF [2010b]: Regional Economic Outlook – Europe, Building Confidence, *International Monetary Fund*, October 2010
- Keohane, R. O. – Hoffmann, S. (1991) The New European community : decisionmaking and institutional change Westview Press
- Keohane, Robert O. (1984/2005): After Hegemony: Cooperation and Discord in the World political Economy, 2nd Edition, Princeton university Press
- Keohane, Robert O. (1989a): International Institutions and State Power: Essays in International Relations Theory, Boulder: Westview Press
- Keohane, Robert O. (1989b): „Neoliberal Institutionalism: A Perspective on World Politics”, in Keohane (1989a): 1 – 20
- Keohane, Robert O. (1989c): „Theory of World Politics: Structural Realism and Beyond”, in Keohane (1989a): 35 – 73
- Kiss J. László (2003): Globalizáció és külpolitika, Budapest: Teleki Intézet
- Krasner, Stephen D. (1982): „Structural Causes and Regime Consequences: Regimes as Intervening Variables”, *International Organization* 36 (2): 185 – 205
- Krugman, P. R. – Obstfeld, M. (2003) *Nemzetközi gazdaságtan: Elmélet és gyakorlat*, Panem Kiadó, Budapest
- Krugman, Paul (1994): “Competitiveness: a dangerous obsession” *Foreign Affairs* 73 (2): 28 – 44
- Kutasi G. (2008) Monetáris integráció és a költségvetési politikák versenye (Az EU8+2 országok költségvetési elemzése) PhD értekezés, Budapesti Corvinus Egyetem
- Linbeck, A. (1997a) *The Swedish Experiment*, SNS Förlag 1997.
- Linbeck, A. (1997b) Welfare State Dynamics. In: *The Welfare State in Europe, Challenges and Reforms, European Economy* (European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs), No 4, 1997, pp. 61-77.
- Linbeck, A. (1997c) Welfare-State Disincentives with Endogenous Habits and Norms, *Scandinavian Journal of Economics*, 97(4) 1995.
- Linbeck, A. (1997d) The Welfare State -- Background, Achievements, Problems *IFN Working Paper* No. 662, 2006 [www.ifn.se](http://www.ifn.se)

- Losoncz M. (2004) Hungary's competitiveness in an international Comparison – a supply-side approach *Acta Oeconomica* 54., pp.201-226
- Lundgren S. (szerk.) – Kolm, A-S. – Norrman, E. – Birch Sørensen, P. (2005) Konjunkturrådets rapport 2005: Tid för en ny skattereform! <http://www.sns.se/zino.aspx?productID=124>
- Mateos y Iago, I. - Dutttagupta, R. - Goyal R. (2009): The Debate on the International Monetary System, *International Monetary Fund, IMF Staff Position Note*, November 11, 2009, SPN/09/26
- McCallum, B. T. (1984) Are Bond-Financed Deficits Inflationary? A Ricardian Analysis. *Journal of Political Economy* vol. 92, February, pp. 123-135
- Mendoza, E. G. – Razin, A. – Tesar, L. L. (1994) Effective Tax Rates in Macroeconomics, Cross-Country Estimates of Tax Rates on Factor Incomes and Consumption, *Journal of Monetary Economics*, 34, 297-323.
- Oblath Gábor - Péntes Petra (2004) : „A nemzetgazdaság nemzetközi versenyképessége: értelmezések, mutatók és néhány tanulság” *Külgazdaság* 48 (2): 33-64
- O'Connell, S.A. – Zeldes, S.P. (1988): „Dynamic efficiency in the gifts economy” NBER Working Papers 4318. szám.
- Pisany-Ferry, J. – Sapir, A. (2010): Capeando el temporal: La gobernanza en la zona euro en los buenos tiempos y en los turbulentos, In: Federico Steinberg (Coord.): *El euro al rescate de Europa*, Real Instituto Elcano, Marcial Pons, 2010, 73-91. o.
- Polányi Károly (1976): *Az archaikus társadalom és a gazdasági szemlélet* Budapest: Gondolat
- Porter, Michael E. (1990) *The Competitive Advantage of Nations* The Free Press, New York
- Portes, R. – Rey, H. (1998): The Emergence of the Euro as an International Currency, *NBER Working Paper No. 6424*
- Posen, A. S. (2008): Why the Euro will Not Rival the Dollar, *International Finance* 11:1, 2008: pp. 75-100.
- Rodrik, Dani (2002): “Feasible Globalizations” NBER Working Paper No. 9129
- Rodrik, Dani (2005.): „A globalizáció járható útjai”. *Egyenlítő*, 2005:6 6-16
- Rodrik, Dani (2007): *One economics, many recipes, Globalization, institutions, and economic growth*. Princeton and Oxford: Princeton University Press
- Rodrik, Dani (2011): *The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy* W. Norton and Company, New York
- Ruggie, John Gerard (1975): „International Responses to Technology: Concepts and Trends”, *International Organization* 29: 557 – 583
- Sala-i-Martin, Xavier – Artadi, E. V. (2004): The Global Competitiveness Index, In: WEF (2004) 51 – 80

- Sapir, A. (2005) *Globalisation and the Reform of European Social Models*, Background document for the presentation at ECOFIN Informal Meeting in Manchester, Bruegel Institute, September, [www.bruegel.org](http://www.bruegel.org)
- Schubert, C. B. – Martens, H. (2005) *The Nordic Model: A Recipe for European Success? EPC Working Paper No. 20.*, September [www.theepc.be](http://www.theepc.be)
- Standard & Poor's (2007a) *The 2007 Fiscal Flexibility Index: Methodology and Data Support*, May, Standard & Poor's, [www.standardandpoor's.com](http://www.standardandpoor's.com)
- Standard & Poor's (2007b) *Sovereign Ratings In Europe*, June, Standard & Poor's, [www.standardandpoor's.com](http://www.standardandpoor's.com)
- Strange, Susan (1982): „Cave! Hic Dragones: A Critique of Regime Analysis”, *International Organization* 36 (2): 479 – 496
- Summers, Lawrence (1999): “Distinguished Lecture on Economics in Government: Reflections on Managing Global Integration” *The Journal of Economic Perspectives*, 13 (2): 3 – 18
- Szentes T. és munkaközössége (2006) *Fejlődés – versenyképesség – globalizáció II.* Akadémiai Kiadó
- Szentes T. és munkaközössége (2005) *Fejlődés – versenyképesség – globalizáció I.* Akadémiai Kiadó
- Szentes, T. (2002) *Világ gazdaságtan - Elmélet és módszertan*, Budapest, BKE Aula.
- Trehan, B. – Walsh, C.E. (1988) *Common Trends, The Government's Budget Constraint, and Revenue Smoothing* *Journal of Economic Dynamics and Control* vol. 12. June – September, pp. 425-444
- Triffin, R. (1964): *The Evolution of the International Monetary System: Historical Reappraisal and Future Perspectives*, *Princeton Studies in International Finance no. 12*, International Finance Section, Department of Economics, Princeton University.
- Truman, E. M. – Dowson, D. (2008): *Mimeo on Reserve Diversification*, *Peterson Institute Research*, 5 February
- UNDP (2006) *Human Development Report 2006* United Nations Development Program, <http://hdr.undp.org>
- WEF (2004): *The Global Competitiveness Report 2002 – 2003* New York – Oxford: Oxford University Press
- WEF (2010): *The Global Competitiveness Report 2009 – 2010* New York – Oxford: Oxford University Press
- Weizsäcker, J. (2005) *Eine Schocktherapie für unser Gewissen* *Berliner Zeitung*, 13. September, [www.bruegel.org](http://www.bruegel.org)
- Wolff, G. B. (2005) *Measuring Tax Burdens in Europe* *ZEI Working Paper B09 2005*, Zentrum für Europäische Integrationsforschung, [www.zei.de](http://www.zei.de)

Adatbázisok:

International Monetary Fund, World Economic Outlook database, October 2010

adatok letöltve: 2010-10-23

elérhető: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/02/weodata/index.aspx>

International Monetary Fund, Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (COFER)

elérhető: <http://www.imf.org/external/np/sta/cofer/eng>, adatok letöltve: 2010-10-25

Jelen tanulmány a VERSENYKÉPESSÉG KUTATÁS MŰHELYTANULMÁNYSOROZAT kötetét képezi.

BCE Versenyképesség Kutató Központ

Kiadásért felelős: Chikán Attila igazgató

ISSN 1787-6915

