

EURÓPAI UNIÓ: ÚTELÁGAZÁS ÉS BREXIT-TANULSÁGOK

MAGAS ISTVÁN

Noha az EU-tagságból származó előnyök a nemzetközi gazdaságtan kiforrott tételei szerint valóságosak, jól azonosíthatóak, mérhetőek és régről ismertek, mégis, egy átlagosan tájékozott brit választó számára ezek az előnyök az Egyesült Királyságban (EK) még 43 év után sem tekinthetők magától értetődőnek. A tanulmány számba veszi az integrációból származó nem triviális jóléti előnyöket, amelyekről a kiválással az EK-nak le kell majd mondania. Ezt követően egy természettudományos rendszer-analógia segítségével azt taglalja a cikk, hogy az EU mai állapotában miért inkább csak transzferunió, és annak is egy tökéletlen változata, vagyis segít megérteni, hogy az integráció, pénzüpiaci és forrásközvetítői szempontból, miért működik elégtelenül.

*Jelen írás a Blahó András tiszteletére,
70. születésnapja alkalmából való
köszöntésére írt tanulmányok közé tartozik,
amelyek e szám külön rovatában találhatóak.*

I. BEVEZETŐ

Az elmúlt hónapokban az EU megalakulása óta a legnagyobb válságát éli, beleértve az euró-válság és a Grexit, valamint a menekültválság drámai fejleményeit is. Általános bizalmatlanság, szokatlanul éles szavak a legfelsőbb szinteken, az európai és a brit banki részvények, az angol font esése – szinte a Lehmann-válságot idéző pánikhangulat jellemezte a világsajtót. Egészen bizonyosan mérföldkőhöz érkeztünk az Európai Unió történetében. Az Egyesült Királyságban a népszavazásban részt vevők többsége a kilépésre voksolt. A kilépés/kiléptetés önmagában is nóvum, a britek kilépése teljesen új helyzetet teremtett Európában. Az alábbi írás azt fejtegeti, hogy az átlagosan informált választó fejében miért nem tekinthetők triviálisnak az EU-tagság pusztán gazdasági előnyei, és miért lehetett érzelmi alapú, helyenként durván populista kampánnyal megnyerni a kilépésről szavazók tömegét.

Kint vagy bent? In or out? Menni vagy maradni? Leave or remain? Ez volt a kérdés. Nem volt magától értetődő a tipikus szavazó számára, hogy az EU-tagság összességében – vagyis a hasznok és költségek tekintetében – az Egyesült Királyság számára előnyös. Pedig az előnyök masszívan jelen vannak, habár nem triviálisak, vagyis meg kell találni, be kell látni ezeket. Egy ilyen összefüggés belátása alapos ismereteket, tapasztalatot, sőt, bizonyos szemléletet is igényel. A Brexitről szóló népszavazás ötlete ilyen „triviális” ismeretek meglétét kellett feltételezze a kezdeményező brit David Cameron részéről. Amikor bekerült a köztudatba a referendum, ellensúlyozni igyekezett a UKIP, a brit függetlenségi párt és vezére, Nigel Farage, jelentős népszerűség-növekedését a helyhatósági választások idején. Amikor a népszavazás gondolata megfogant, az Európai Unió

helyzete is egészen más volt: éppen csak túl volt egy pénzügyi válságon és egy, az euróba vetett hitet is majdnem megrendítő államadósság-kezelési krízisen. A 2011-2013 között életbe léptetett stabilitási intézkedések (a pénzügyi védőalapok felállítása, FSM) alapvetően sikerrel jártak, és Franciaország, Spanyolország, Olaszország, Portugália nem jutott a teljes pénzügyi kiszolgáltatottság állapotába. Egyedül Görögország ragadt bent a „majdnem” kezelhetetlen fiskális veszélyzónában, és egyébként tartja is ezt a szakadék közeli állapotot azóta is. Görögország esetében az euró-lélegeztetőgép nem lett leállítva, a harmadik mentőcsomag 2015-ben újfent életet lehelte – immáron 86 milliárd eurós kiegészítő csomaggal – az alaposan legyengült görög gazdaságba. Az oly sokáig valószínűnek és pénzügyi-rationális érvek alapján reálisnak is tartható Grexit azonban hihetetlen fordulatot vett, és egy népszavazást követően, de mégis elmaradt.

A Brexit mintha mindenben az ellentéte lenne a görög esetnek. Most egy nettó befizető ország kezét engedik el, teljesen ellentétben az általános várakozásokkal.

Amit tehát korábban a gazdasági-pénzügyi racionalitás lehetségesnek és kívánatosnak tartott – vagyis, hogy a tartósan kiszámíthatatlanul, mások számlájára fiskálisan fegyelmetlenül viselkedő, görög államot meg kell regulálni, hagyni kell csődbe menni – nos, az nem következett be. Az eurózóna szolidaritása és pénzügyi áldozatvállalása három alkalommal is rendre erősebbnek bizonyult, mint az adósságait törleszteni képtelen görög államot „megbüntetni” kívánó, és végül a „cechet álló”, északi adófizetői harag. Az államok közössége újabb és újabb ígéretek fejében, de bent tartotta Görögországot az eurózónában. A szolidaritás azonban – érthetően – nem volt feltétel nélküli: el kellett fogadni a költségvetési folyamatok külső kontrollját és kellő állami vagyonfedezetet is kellett adni. Az északi adófizetők és az EU az áldozatvállalásukkal stabilitást nyertek cserébe, elkerültek egy közepes erősségű pénzügyi földrengést, amely számos bankot is maga alá temethetett volna. A Grexit egyszeri negatív sokkot és hosszan elhúzódó gazdasági pangást hozott volna.

A görögök eurózónában tartása tehát szintén nem volt triviálisan előre látható lépéssorozat. Emlékezzünk 2015 elejére, majd nyarára, a görög népszavazásra. A végeredményt illetően nagymértékben megosztottak voltak a mértékadó vélemények abban, hogy mit is akar Görögország kormánya, mit szeretnének a választók, és vajon mire lesznek hajlandóak a hitelező országok. A végeredmény minden volt, csak nem magától értetődő. A magyarázat a mai napig sem egyszerű, legalábbis, ha az ember olyan célok vagy kívánatos végeredmény után kutat, amely a folyamat elején és végén is azonosítható. Attól tartok, hogy ilyen – egyetlen kivétel a katonai szerep súlya és jelentősége – nincs is, mert az, amivel szavazást lehet nyerni vagy éppen kormányon maradni, az – sajnos – hajlamos dinamikusan változni. Ez azonban aligha új felismerés. A politika-csinálók ezt évszázadok óta tudják. Ami talán a média-demokráciában, az internetkorszakban megváltozott, az egyszerűen az, hogy a hihetetlenül feldúsult, modern kommunikációs térben lerövidült annak az időigénye, hogy egy új gondolat, érzelmi alapállás, egy vonzó ideológiai áramlat behatoljon a fejekbe és a lelkekbe. Sokkal rövidebb időre van szüksége a politikának ahhoz, hogy átvigye/bevigye a szavazók fejébe a mellbevágóan újat. Az, hogy ez az időigény pontosan mekkora, nem tudjuk, de azt igen, hogy lerövidült. Alexis Ciprasnak elég volt bő fél év, hogy 180 fokkal fordítsa meg a közvéleményt és a választók álláspontját az „EU-val és az euróval vagy anélkül” kérdésben. A brit többségi vélemény is hamar megfordult.

A brit népszavazás esetében is különleges eseménysorral állunk szemben: még 2013 őszén, a Konzervatív Párt előzetes kampányában hangzott el először az ígélet a UKIP, a brit Függetlenségi Párt kilépést sürgető kampánya ellenében, hogy referendumra viszik a kilépés ügyét. De 2016.

június 23-ra túl magabiztossá vált, és már szinte el is fáradt a maradást támogató hírverés, legalábbis a konzervatív oldalon. A maradást támogató munkáspárti kampány pedig langyos, sokak szerint kifejezetten erőtlen volt. A munkáspárti vezér, Jeremy Corbyn fejét követelik sokan.

A kilépésre szavazók 52-48%-os arányban, ugyan nagyon szűken, de legyőzték a maradni akarókat. Azok, akik a kilépésre voksoltak, a globalizáció és a hirtelen felduzzadt, Kelet-Európából érkező munkaerő-bevándorlás veszteségeinek érezték magukat. Ők, a maguk részéről nem érezték az EU-tagság jólétet emelő, a prosperitást segítő, gazdaságélénkítő és munkahelyteremtő hatásait. Ezért nem lehet őket hibáztatni. De elégük lett a brit és a brüsszeli politikai-gazdasági elitből is. Pazarlást, a bürokrácia duzzadását, vezetési tehetetlenséget érzékeltek, és bizonyosan ezt éreztették velük a kilépésért kampányoló politikai erők is.

Az előnyök azonban valóban nem triviálisak. Aligha gondolható komolyan, hogy az átlag-szavazó megérthette, át- és beláthatta az EU-tagsággal járó előnyök és hátrányok összegzésével megvont mérlegek jelentését. Nem lehet „elítélni” az átlagos választót azért, mert nem volt kellően informált és felvilágosult a kilépés/maradás kockázatainak megítélésében. Több okból sem. Ezek közül talán az egyik legfontosabb, hogy ezek a kockázatok nem maguktól értetődők, sőt, kifejezetten nehezen azonosíthatók, és még nehezebben számszerűsíthetők. Még beavatott szakemberek számára is komoly szellemi erőfeszítést, apparátust, nemzetközi statisztikai módszertani ismereteket kíván egy olyan, lényegében tudományos igényű mérlegelemzés, amely számba veszi a kilépés tényleges költségeit (ideértve az elmaradt hasznokat is) egy kellően hosszú, de még valahogy belátható időperspektívában. A számításokat elvégezték azok, akiknek ez a dolga: elemzőházak, a pénzpiac szereplői és magának a Jean Claude Juncker-vezette Brüsszeli Bizottságnak jelentő Gazdasági és Pénzügyi Igazgatóság. Ezek a számítások megmutatták, hogy a végeredményt tekintve az Egyesült Királyság jól jár/járt az EU-tagsággal, annak ellenére, hogy a közös EU-valutát érintő állami pénzáramlás iránya valóban Londonból tart Brüsszelbe, és így a szigetországot masszív nettó befizető országgént tartja nyilván a világ közvéleménye. A hatalmas, 500 milliós uniós belső piachoz való hozzáférés számos csatornán keresztül termel azonban tiszta jövedelmet brit vállalatok tízezeinek, adóztatható jövedelmet a londoni államkincstárnak és bérjövödelmet a brit munkavállalók millióinak. Annak belátásához azonban, hogy ez bizony tényleg így van, minimum féléves nemzetközi vagy integrációs gazdaságtani vagy egy EU-pénzügyek kurzus elvégzése, vagy ezekről szóló könyv elolvasása szükségeltetne. Ilyet a választóktól nemigen várhatunk, a politikusoktól annál inkább. A politika feladata lenne, hogy ezt az üzenetet a választók megkapják és megértsék. Akik a bennmaradás pozitív mérlegét hangsúlyozták és elhitették, hogy a kilépés tetemes költségekkel jár, mind ilyen kurzusokon, sőt, annak leghaladóbb változatain, edződtek. Ezért (is) talán elihetjük nekik – ahogy a Cameron vezette kormány is tudta –, hogy a Brexit nagyon drága dolog lesz. Ám az átlagember számára ez sem triviális.¹

1 A kérdésben az egyik leginkább illetékes, a Cameron-kormány pénzügyminisztere, George Osborne lehet mértékadó, aki azt mondta a szavazás után, hogy a Brexit nyomán azonnali adóemelés és kiadáscsökkentés fenyeget. Sőt, még a kampányban napvilágot látott egy „hivatalos veszteségszám” is: e szerint minden brit háztartás 4300 font, azaz kb. 1,6 millió forintnyi veszteséget kellene, hogy elszenvedjen a kilépéssel (BBC News/uk/BBC.com/22-06-2016); maga a számítás nem kapott nyilvánosságot. Ez a veszteség, 25 millió háztartással számolva, 107,5 milliárd font, kb. 135 milliárd euró, amely a teljes éves EU költségvetés mé-

II. ZSUGORODÓ JÓLÉTI HASZNOK AZ INTEGRÁCIÓBAN

Az Európai Gazdasági Közösség megalakulásával, a Római Szerződéstől kezdődő nyugat-európai integrációs folyamatok nyomán vastkos, empirikus megerősítést nyertek azok az elméleti tételek, amelyek kifejezetten az integráció-gazdaságtanában (theory of economic integration, economics of trade blocks) a nemzetközi kereskedelem (international trade theory) tágabb és jóval régebbi, általános, a nemzetközi munkamegosztás és szabadkereskedelemhez kapcsolható jólét-növekedési eredményeket egészítették ki [Arkolakis et al. 2012, Caliendo et al. 2014]. Az integráció mélyülése és tágulása évtizedeken át statisztikailag jól azonosítható fogyasztásbővítési, lényegében növekedésgyorsító (évi átlagban a GDP 0,5-1,0 %-át kitevő) hatásokat generált 1960-1990 között, a gazdaságbővülés és a nemzetközi kereskedelem felfutásának aranykorában, amelyben ráadásul a külkereskedelem éves bővülési mértéke 2-3-szoros volt a GDP növekedési üteméhez viszonyítva. Ezekben az évtizedekben termelődhetek erőteljesen azok az új típusú integrációs előnyök, amelyek a hagyományos kereskedelmi folyamatokban még nem látszódként [Palánkai 1999]. Emlékezni kell arra, hogy a vámok csökkenéséből származó jóléti hasznok elemzése közel másfél évszázados múltra tekinthet vissza, a vámcsökkentésekhez és az importkorlátozások (kvóták, adminisztratív akadályok) eltörléséhez köthetően, erősen pozitív jóléti hatást igazoltak statikus és dinamikus szemléletben egyaránt [Felbermayr et al. 2013]. Az integrációs tömörülésekben azonban, ahol a belső vámhatárok leomlanak, és közös külső vámhatár épül fel, ott pozitív értelemben, jelentősen átalakulhatott a vámcsökkenés jóléti mérlege is, mert két új, a piacon a jólétet, ti. a fogyasztói és termelői többleteket (consumers' and producers' surplus) befolyásoló jelenséggel kell számolni: a kereskedelemteremtés (trade creation) és a kereskedelemterelés (trade diversion) mechanizmusaival.

Kereskedelemteremtésről akkor beszélünk, ha az új integrációs tömörülésben, az új közös, külső vámhatáron belül – amelyen belül nincsenek vámok – a frissen kialakuló kereskedelmi kötődések fogyasztási és termelői többletei felülmúlják az integráció előtti állapotban kialakult előnyöket. Ez általánosságban és folyamatosan csak akkor valósul meg, ha egy jóval hatékonyabb (olcsóbb) termelő tud egy nagyobb piacon új kereskedelmi partnert találni.

Kereskedelemterelésről pedig akkor beszélünk, ha az új vámhatárok kialakulása után jóval hatékonyabb világpiaci termelő szorul ki az integrált piacról azért, mert kívülről, vámokkal terheltén már sok vállalat nem versenyképes (így pl. sokáig a japán autók kiszorultak már a Közös Piacról, a Common Market-ből is).

A kereskedelemteremtésből származó előnyök az Európai Unióban sokáig termelődtek a

retzónája (összevetésül: az éves brit befizetés az EU-kasszába kb. 9 milliárd euró). A Brexit után előálló adóbevételi zsugorodást viszont tényleg feltételezni kellett, a várható gazdasági visszaesés következtében. Egy pénzügyminiszter nem igen gondolkodhat másként. Igaz, ettől ez még nem triviális. A nemzetközi diplomáciai helyzet egyrészt könnyebbé, másrészt viszont nehezebbé is vált azáltal, hogy a Brexit magával sodorta D. Cameron miniszterelnököt és kormányát is, az új „Vaslady”-nek elnevezett Theresa May személyében új lakója van a Downing Street 10-nek, aki Philip Hammond személyében új pénzügyminisztert állított a kincstár élére. Neki kell – egy erre a feladatra felállított Brexit-ügyi minisztériummal karöltve – kialakulni a kilépés konkrét pénzügyi feltételeit.

megalakulást követő négy évtizedben. Később, 2004 után, ezek a jóléti hatások a kelet-európai bővítéssel új lökéseket is kaptak. Ugyanakkor, az elmúlt másfél évtizedben, ezeknek a lényegében vámelőnyöknek tekinthető jóléti hatásoknak a jelentősége fokozatosan csökkent. Sőt, az iparágon és vállalaton belüli kereskedelem felfutásával ezek az árelőnyök is csak mind kisebb dinamikát mutattak, még a 28 tagállamra bővített EU-ban is. Ezen lemorzsolódó kereskedelmi árelőnyök helyébe léptek azok az új versenyképességnövelő tényezők, amelyek az iparágon belüli kereskedelem új, vállalati formáit, a külső gazdaságosság (external economics of scale) mind jobb kihasználását, valamint a szolgáltatási szektorban jelentkező új piacra lépési lehetőségeket jelentettek [Krugman 1980, Armington 1969]. Az Egyesült Királyság számára pl. kiemelkedő volt az EU-passport alapú, rendkívül gyors felfutást mutató banki-pénzügyi szolgáltatások köre, amely lényegében „szabad pályát” jelentett minden EU-polgár banki termékkel való eléréséhez. Így a brit pénztőke és a pénzpiaci termékek/szolgáltatások szabad mozgása új és tartós növekedési dinamikát vitt az EU – egyébként – krónikusan stagnáló növekedési potenciáljába. Igaz, a túlzott szabadság és a hirtelen támadt hitelfelvételi étvágy a brit bankok aktív közreműködésével komoly egyensúlytalanságokat és bankrendszer-szintű, új feszültségeket is tápláltak az eurózónában.

A szolgáltatások és a termelési tényezők piacának teljes megnyitása tehát – szigorúan közgazdasági értelemben – vitathatatlan dinamizmust kölcsönözött az EU-28 nagy, közel 500 milliós piacán is. Napjainkban azonban társadalmi és kulturális feszültségek sokasága torlódott fel számos nagy, befogadó országban, így az Egyesült Királyságban is, amelyeket a nemzetközi menekült- és migráns válság csak tovább mélyített. De ezek a feszültségek már egyáltalán nem érthetőek meg a nemzetközi kereskedelem tiszta elmélete (pure theory of trade) által megjósolt fejlemények hagyományos értelmezési kereteiben. Itt valójában sokkal többről van szó, amelyben brit belpolitikai, geopolitikai, sőt, világhatalmi játszmák szövevényes rendszereit is át kellene látni. Egy ilyen, immáron a menekült-áramlat és migráció új, geopolitikai eseményeiből kiolvasható uniós perspektíva elemzésére nem vállalkozunk. Inkább a gyakorlat felé fordulunk, és az evidensnek látszó piaci hasznokat kívánjuk érzékelteni.

Ahhoz, hogy még jobban segítsük az EU-tagsággal járó, nem triviális, de létező hasznok számbavételét, vegyünk kölcsön egy egyszerű példát egy olyan angol „húzóágazattól”, mint ami-lyen a futballipar. Az alábbi kérdések megválaszolása talán segíthet:

A futballklubok tulajdonosai számára vajon kínál-e üzleti előnyöket egy nagyobb, erősen az EU-hoz köthető nemzetközi piac? Tud-e profitálni a klub a játékosok közvetítési jogainak és a kereskedelmi jogok nemzetközi-EU-s forgalmazásából? Tud-e előnyöket szerezni a klub a munkaerő (játékosok, edzők, marketing és PR szakemberek, stb.) szabad áramlásából?

Egy, éppen jórészt a nemzetközi kereskedelem révén bővülő és prosperáló futballklub a növekedése nyomán tud-e több embernek munkát adni és munkahelyet teremteni?

Tud-e a brit államkassza profitálni a fociban így keletkező nagyobb adóalapokból?

Kínál-e más vállalkozások számára is (bank, biztosítás, média, szállítás és közlekedés, vendéglátás, stb.) növekedést egy prosperáló futballklub?

Ezekre a kérdésekre nagyon nehéz lenne nemmel válaszolni. Bár belátom, árnyalatok és különleges helyzetek bizonyára adódhatnak, és a nemzetközi futballvilág nem csak Európából áll, mégis a munkaerő-áramlás által generált szórakoztató-iparági gazdagodást bajos lenne tagadni.

Mivel már a szavazás után vagyunk, ezért hipotetikus és akadémikus a felvetés, de ha látva a Brexit veszélyeit, az UEFA belengette volna a brit csapatok kizárását vagy számuk korlátozását az

európai tornákról, könnyen lehet – ismerve és látva a futball már-már földöntúli erejét –, hogy a kilépési hangulat ereje alaposan meggyengült volna. Láthattuk, hogy a felkorbácsolt érzelmek mire képesek, pláne a mai média-túlsúlyos világunkban.

Az érzelmi túltengés-túlfutás jelentőségét – mostantól kezdve – bármely népszavazás esetén nagy hiba lenne alábecsülni. Miért? Azért, mert könnyen „el lehet mérni” a szokatlanul rövid idő alatt feldúsítható társadalmi mozgalmak valódi erejét. De számunkra most nem ez a fontos, mert ez inkább politológia, mint közgazdaságtan. Annyiban – a fő mondanivalónk szempontjából – azért érdekes a választási magatartás rejtelmességének jelensége, hogy egyáltalában nem volt triviális a várható végeredmény. Utólag, végiggondolva, talán érthetőbbé válik a sokkoló végeredmény. De az, hogy semmilyen forgatókönyv sem készült a Brexitre, sem a brit kormánypárt, sem az EU részéről, mégis azt a vélekedést erősíti, hogy a konzervatív kormány gondolkodásmódját a „nyilvánvalóhoz” való ragaszkodás jellemezte. Ezért merete kiírni a népszavazást. Az események dinamikája azonban elsodorta a triviálist, vagyis azt, hogy az EU-ból származó előnyöket élvezheti az Egyesült Királyság, ugyanakkor belpolitikai célú követelésekkel tovább szorongathatja és szidalmazhatja a Brüsszeli Bizottságot újabb engedmények reményében, mondván, a többség még akkor is a maradást preferálja.

A dominánsnak vélt preferencia mögött pedig az EU-tagságból származó gazdasági előnyök jelenthették a fő támaszt. Ezeknek az előnyöknek a keletkezése és végleges megszerzése az Egyesült Királyságban nettó jövedelmek formájában analitikusan ugyan jól megmutatható, de valóban nem triviális. Vegyük pl. az egyik legérzékenyebb pontot, az EU-s munkaerő-vándorlást, pontosabban a kelet-európai bevándorlók, munkavállalók esetét.

Az előnyök keletkezésének mechanizmusa röviden a következő. Különböztessük meg a brit munkaadót és a brit államháztartást, valamint a kelet-európai munkavállalót! Vendégmunkás legjobb eséllyel a hiányszakmákban tud állást kapni, ahol többnyire a britnél alacsonyabb reálbérért kínálja a jobbára termelékenyebb munkáját (vagyis többet dolgozik ugyanazért a pénzért). A megállapodással a munkaadó és a fogyasztó is jól jár, mert nő (vagy legalábbis nem esik vissza) a termékek kínálata ugyanazon ár mellett. Az ágazatban – a befogadó országban – egy intenzívebb verseny alakul ki a munkahelyekért. A munkaerőt küldő országban (ilyen pl. Magyarország, Lengyelország) az elvándorolt munkaerő után keletkező űr hiányt teremt a munkaerő-kínálatban; a hiány önmagában is béremelést sürget, az otthon maradókat jobb alkuhelyzetbe hozva (ezt a magyar orvosoknál már régóta jól látjuk, érzékeljük, de most már más munkakörökben, szakmákban is közel 100 ezer munkahely betöltetlen). A munkaerő-migráció nyomán a küldő és a fogadó országok együttes, realizálható jövedelme is növekszik. Igaz, ennek precíz algebrai levezetése nem egyszerű (és ettől itt el is kell tekintenünk).

Ha a szóban forgó két országot, vagyis a munkaerőt küldő szegényebb és a befogadó gazdagabb nemzetgazdaságot egy (integrált) régiónak tekintjük, akkor ebben az egyesült (hiszen uniós!), két tagú övezetben a keletkező jóléti többletek/veszteségek nettó egyenlege markánsan pozitív: a munkaerőt keresők, (munkaadók) fogyasztói haszna, vagyis a munkáltatók által élvezett keresleti többlet; valamint a munkaerőt kínáló, azaz a munkavállalók által megszerezhető bérjövödelmek, ti. annak kínálati többletei ugyanis meghaladják a munkaerő-migrációval keletkező veszteségeket. Ez viszont nem jelenti azt, hogy a munkaerő-áramlásnak nincs vesztese. De van. Ilyenek a küldő ország munkaadói, akiknek a maradó (nem-migráló) munkavállalók részére többet kell fizetniük, és a befogadó országok belföldi munkavállalói, ők ugyanis reálbércsökkenést szenvedhetnek el. Az integrált térség átlagjövedelme ugyanakkor mégis nő, ez

számszerűen is kifejezhető: a gazdag befogadó ország megnövelt mennyiségű egyensúlyi munka-kereslete szorozva az alacsonyabb reálbérrel, valamint a küldő ország új, alacsonyabb egyensúlyi foglalkoztatási kereslete szorozva egy magasabb reálbérrel. Mindkét országban egyenként is nő az átlagjövedelem (bár más okokból) és így a térségben is (igaz, hogy ez az eredmény speciális, kiinduló árrugalmassági feltételeket jelent, de ezek a kondíciók a hiányszakmákban elfogadhatók). Részletes módszertani és globális áttekintésre lásd [Felbermayr et al. 2011].

Az állam adó- és járulék bevételei, valamint szociális kiadásai a bevándorlás nyomán nem kell, hogy szükségszerűen felboruljanak, ha kellő hosszúságúra előírt járulékfizetés után lehet csak szociális kifizetést igénybe venni. A britek egyébként ezt maguk is jól tudják, és már időben elébe mentek a tömeges visszaéléseknek. Nem vitatható ugyanakkor, hogy a külföldi munkaerő enyhe kiszorító hatása valóban létezik, és szakmánként eltérő nyomást gyakorol. De összességében ez inkább serkentőleg, mintsem bénítólag hat, ezt a londoniak tanúsíthatják leginkább. A kulturális és a szociális beilleszkedés, az együttélés kérdései persze nehezebbek, és egészen más képet mutatnak, mutathatnak a kisvárosokban, mint a nagyokban. Az Egyesült Királyságban azonban eddig sehol sem alakult ki társadalmi robbanással fenyegető helyzet.

Az 500 milliós EU-s belső piacon való szolgáltatási jogok viszont nagyon sokat érnek. A banki, biztosítási szektorokban éppúgy, mint a telekommunikációban, a fuvarozásban vagy éppen a légiközlekedésben. Ezeknek a jogoknak a megőrzéséhez, vagy akár azok jó áron történő eladásához vaskos brit érdekek fűződnek, amelyeket érvényesíteni kíván majd a kiválást előkészítő tárgyaló fél. A halászat, a mezőgazdaság és a vidékfejlesztés egy egészen más EU-gondolkodást és finanszírozást követ, ott nem a nemzetközi kereskedelemben megszerezhető előnyök, hanem a régről kialakult agrár-erőviszonyok dominálnak, és az agrár-kifizetésekből az Egyesült Királyság tényleg nem profitál. Sőt, a veszteségek miatt már belépéskor, 1973-ban az EU-s befizetéséből visszatérítést alkudott ki. Az agrárkasszát tehát szívesen látja „eltűnni” a háta mögött. Ugyanakkor, a maradék – ez idő szerint még egységes – EU belső piachoz való változatlan vagy némileg korlátozott hozzáférés ára nem lesz kicsi: feltehetően a mostani kb. évi 9 milliárd eurós hozzájárulás valamilyen csökkentett/arányosított része lesz. A kalkuláció azonban rideg és szigorúan közgazdasági megfontolásokon fog nyugodni, amelyekbe politikai érzelmek valahogy persze betüremkednek, ám nem úgy és nem azzal az erővel, amire egy referendum képes. A tárgyalóteremben nem lesz média. Sajtókonferencia a folyamat végén – de ettől még évekre vagyunk – biztosan lesz, ahol megtudjuk majd a kilépés pénzügyi végeredményét, de, hogy miként alakult az alkudozás belső dinamikája, azt valószínűleg csak a főtárgyalók memoár-köteteiből fogjuk megismerni.

De távolodjunk el a jelentől, és nézzünk meg, hogy egy hatékonyabb, organikusabb és a jól működő gazdasági és pénzügyi integráció előtt milyen akadályok állnak! Próbáljuk meg megérteni, miért ragadt le az EU a transzferunió szintjén, és miért látszódnak bürokratikusnak, nehézkesnek a nemzetközi forrás- és teherelosztás.

III. ÚTELÁGAZÁS: A TRANSZFERUNIÓBÓL VALAMI MÁS?

Az eurózóna jelen állapotában legfeljebb csak egy ún. transzferunióra emlékeztet, semmint egy érett gazdasági és pénzügyi unióra. A transzferunió jellegzetessége az, hogy mesterséges, azaz nem piaci alapon kezdeményez forrásáramlást az eltérő fejlettségű tagállamok között. A

lényegében múltbéli, statikus integrációérettség mértékek alapján, a Brüsszelben bürokratikus szervezett és ellenőrzött keretekben kialakított kohéziós, vagyis felzárkóztatási pénzek államközi áramoltatása a küldő és a fogadó országok szempontjából is nehézkes. Igaz, e bürokratikus tökéletlenségek ellenére kiemelt jelentőségű: nem adóssággeneráló átutalás Magyarország esetében is elérheti az éves GDP 5-6%-át, növekedés-támogatási szempontból elengedhetetlen. Mégis, a teljes EU-integrációs folyamatok szemszögéből nézve, a ma meglévő kohéziós erőfeszítés eltörpül a valódi EU-integrációs rendszerigényekkel szemben. A gazdasági unió egy közös gazdaságpolitikával és egy reális, jóval nagyobb költségvetéssel ma nagyon távolinak tetszik.

Ám mégis, mikor lenne az eurózóna egy valódi (valuta) unió, és az EU egy tényleges gazdasági unió? Ehhez ma még sok minden hiányzik. A tisztán pénzügyi unióvá válás is igen-igen nehéz. Nemcsak elvi és technikai problémák sokasága áll egy ilyen transzformáció útjában, hanem sokkal inkább a nemzetállamok ragaszkodása a féltve őrzött szuverenitásukhoz, vagyis az erős nemzeti, tagállami jogosultságokhoz (mint pl. a saját jogú adószedés/adóköltés, igazgatás, törvénykezés, stb.), amelyekből nemhogy többet, de esetleg még kevesebbet hajlandók csak átadni.

Az EU jövőbeli intézményi architektúrájának és arculatának kialakításában egyáltalán nem mellékes nemzetközi politikai és geostratégiai aspektusokkal most nem foglalkozunk, mert ezekről gyakran lehet hallani [Csaba 2009: 117-133, Palánkai et al. 2011]. Inkább egy technikai érvelést kínálunk, amely talán segít megérteni egy típusos tehermegosztási és átviteli integrációs rendszerproblémát. A mérnöki gondolkodás talán kedvezőbbnek ítél meg egy ilyen közelítést, ugyanis közgazdász kollégáim gyakran túl sterilnek ítélték ezt az analógiát.

Egy integráltabb és legalább egy kvázi-föderális pénzügyi építmény kialakítását sejtető, új gazdasági teher- és erőátviteli mechanizmus kellene, amely már önállóan, vagyis tagállami befizetésektől függetlenül lenne „fiskális”. Ez azt jelenthetné, hogy egy szép napon a majdani „föderális-EU” központi költségvetése, mind abszolút méreteit, mind relatív arányait tekintve is, kellően nagy lenne (az EU teljes GDP-jének arányában a jelenleginek minimum 5-szöröse, de inkább 10-szerese, amely mondjuk mértékadó szövetségi államok, mint pl. az USA, Kanada, Németország központi költségvetési méreteit jellemzik). Egy ekkora fiskális méret már kellően erős föderális központot feltételezhetne, ahol az új államadósságok kibocsájtása is hihető teljesítmény ígérettel párosulna. Ez lehetne a valódi pénzügyi unió egyfajta tartós szerveződési kerete. Ettől a sokak által kívánt végponttól azonban ma még nagyon-nagyon messze vagyunk, ahogy az az EU-t érintő intézményi kritikákban is gyakran elhangzik.

Ahhoz, hogy a gondolatmenetünk érthetővé váljék, egy kis pénzelméleti kitérőt kell tennünk.

A pénz (akár saját értékkel bíró, pl. arany-alapú, akár papírpénz) mindig teljesítmények (szorgalmak), áruk, vagyontárgyak és ígéretek között közvetít, amióta csak létezik. A régi és modern piacgazdaságokban a pénzek nevei, formái sokat változtak. Ám az évszázadok során az általános egyenértékes, értékmérő és értékközvetítő, röviden az érték-átviteli funkcióik minden jó pénznél azonosíthatóak voltak. Ha egy pénz esetében ezen alapfunkciók – amelyek egyébként soha nem automatikusak és főleg nem tökéletesek – tartósan jól működtek, akkor az a pénz jó eséllyel kitüntetetté válhatott, és kincsképző/vagyonfelhalmozó szereppel is büszkélkedhetett (már az ókorban is – akár „nemzetközileg” is). Az euró már lényegében ilyen pénz, de vannak láthatatlan gyengéi.

A pénz alapfunkciói a mai papírpénzekkel sem változtak. Ám, ha mesterségesen terelünk több országot egy valutaunióba, akkor – amint azt Robert Mundell 1999-ben, az euró születésének évében Nobel díjjal elismert munkásságából tudjuk – csak jól meghatározott (értsd:

optimális) valutaövezeti (OCA) feltételek megléte esetén számíthatunk jól működő pénzügyi mechanizmusokra [Mundell 1961]. Ellenkező esetben, ahogy azt a görög adósság és általa az eurózóna szomorú – ma is aktuális – példája is megmutatta, az érték- és teljesítmény-átviteli, vagyis a közvetítői problémák felnagyítódnak, sőt, megsokszorozódnak. Ez a negatív fejlemény azonban minden, csak nem triviális. A könnyebb megértéshez egy fizikai rendszeranalógiát hívunk majd segítségül.

Optimális valutaövezetről és ezzel együtt egy jól működő pénzügyi integrációról csak akkor beszélhetünk, ha mind a három piacon, vagyis az áru, a tőke/pénz, valamint a munkapiacra szükséges árazási és közvetítő-kiegyenlítő mechanizmusok „rendeltetésszerűen” működnek. Ha a közös pénz jól megfogható kritériumok szerint áramlana az említett három piaci hálózatban és az országok között is, akkor pl. a görög hiteldráma nem ismétlődhetett volna meg háromszor! Az eurózónában azonban jelenleg az euróban jegyzett pénzügyi eszköz- és termelési tényező árak által közvetített pénzügyi mechanizmusok jelentősen torzítanak. A kiváltó okok leginkább a koordinációs mechanizmusok túlpolitizált jellegében, az „Unió kormánya”, az Európai Tanács és a Brüsszeli Bizottság által kikényszeríthető költségvetési fegyelem és pénzügyi szolidaritás „gumi-szabályaiban” és eszköztárában keresendők. Miután a makrogazdasági alkalmazkodást nem piaci erők kényszerítik ki, hanem kormányközi alkufolyamatok, ezért az EU és az eurózóna esetében legfeljebb csak „transzfer unióról” beszélhetünk és semmiképp nem egységes piacról. Mindennek következménye, hogy az euróban zajló pénzfolyamatok torzítva közvetítik a versenyképességet is: mind az árukban és vagyontárgyakban, de főleg az államhoz köthető pénzügyi eszközökben megtestesült munkákat/teljesítményeket rosszul árazzák. Egy ilyen keretben – különösen az államkötvénypiac szolidaritási mechanizmusai miatt – könnyen alakul ki az, amit „potyautas-problémának” nevezünk, vagyis, ahol a bizonyos államoknak tényleges vagy mérhető teljesítmény-leadás vagy éppen fizetés nélkül lehet „fogyasztani”, és túl olcsón lehet szabad forrásokhoz jutni.

Az eurózóna számos, főleg az államkötvényt közvetítő mechanizmusában nem tökéletes, ezért valójában a konstrukciójában sem az. Ismert tény, hogy a sok, szuverén adósságpréssbe került tagország között van kicsi, közepes és nagy, amelyeknek nem egyforma gondot okoz és jelent az új adósság kibocsátása. Az általánosan egyenetlen, sőt, széttartó nemzeti növekedési, munkapiaci és fizetési mérleg problémák szintén „rendszerszintű zavarokat” jeleznek. Ezeket az általános integrációs és pénzügyi mechanizmus-deficiteket nevezzük most, itt, az egyszerűség kedvéért teljesítmény közvetítési vagy átviteli problémának.

Ennek belátásához tekintsük át az alábbi, szintén a termelői és a fogyasztói teljesítmények között közvetítő, de immáron fizikai rendszeranalógiát, mégpedig egy elektromos áram átviteli hálózatot! E hasonlat ugyan jelentős mértékben leegyszerűsítő, ám mégis jól érzékeltetheti az ún. transzmissziós (teljesítmény-átviteli) mechanizmusproblémát: lényegében azt, hogy az eurózónában nem azonos, jól körülhatárolt kritériumok alapján – egyben ellenőrizhető módon – „utazik a teljesítmény”, mert az árazás során mind a brüsszeli források elosztása, mind pedig az állampapírpiac, alapvetően tökéletlen. Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy az áru- és tőkecsatornák hálózatába is bekerülő pénz igen jelentős veszteségekkel közvetít az államok és a privát szereplők teljesítményei között. Az áramlások egyik végeredményét tekintve, 2010 óta a görögországi, legutóbb pedig 2016 nyarán az olaszországi banki válsághelyzet nyomán, olyan kép formálódik, hogy mintha már megint elviselhetetlenül sok lenne az ún. „közvetítői veszteség”, rettentő nagy a holtteher, sok a rossz irányba áramló, vagy éppen teljesen „eldugult” pénzmozgás, és megint

nem engedhetjük a piacot tisztulni, megint adófizetői pénzeket kell mozgatni. Ilyesmi egy fizikai (elektromos) rendszerben aligha fordulhat elő, mert ott az áramlás iránya és energiája mindig jól definiálható. Ettől még persze az a rendszer is összeomolhat.

Az analógia kedvéért képzeljünk el egy váltóáramú elektromos hálózatot erőművekkel, elosztó egységekkel, nagyfeszültségű távvezetékekkel és transzformátor állomásokkal, földrajzilag kiterjedt régiókat ellátva, amelyben a vezérlőmű egy rendszerirányító központ. A rendszerirányítás feladata, hogy az elektromos hálózatba betápláló erőművek (atom, gáz, víz, stb.) által termelt váltóáram folyamatosan rendelkezésre álljon, jó kihasználtsággal és a lehető legjobb áron (vagyis a legolcsóbb termelő legyen legelől az áramkínálatban). A legfontosabb irányítói feladat, hogy az áramkínálat viszonylag kis eltéréssel találkozzon az elektromos áram keresletével. A termelő-elosztó-felhasználó mechanizmus a váltóáram-termelés ismert fizikai törvényein alapul. Maga a rendszerirányítás, a teherelosztás és felhasználás koordinálása pedig nem más, mint a piaci igények, az áramkínálat és az áramkereslet összehozása fizikai értelemben úgy, hogy mindkét oldalon az árak és a méretek (mennyiségek) jelentik a legfontosabb bemeneti és kimeneti paramétert. Aligha kell mondani, hogy egy ilyen rendszerirányító mechanizmus, amely folyamatos kiegyenlítést is biztosít, nagyon alapos tervezést és permanens szoftvertámogatást igényel, ugyanis csak a betáplált energiát lehet elfogyasztani, azt viszont teljesen (igaz, az az áramimport és áramexport némileg segíthet). Egy ilyen, a „közgazdasági modellekhez képest” kirívóan egyszerű eszközzel ellenőrizhető „piaci rendszer” is össze tud azonban omlani túlfogyasztás esetén, és bekövetkezhet a rettegett áramkimaradás, a „black-out”.

Ha a képzelet egy ugrásával megpróbáljuk az eurózónát úgy felfogni, mint elektromos vezetékek helyett bankrendszerek, utak és kommunikációs rendszerek hálózatával összekötött nagy egységet, amelyben a közös pénzben kifejezett teljesítmények „utaznak” és nem az elektromos váltóáram, akkor magunk elé képzelhetjük az átviteli problémát. Belátható, hogy egy 19 országból álló, eltérő méretű, más és más kulturális hagyományokkal, munkakultúrával, intézményekkel rendelkező országcsoportot, az eurózónát egy olyan pénz – az euró – közvetítésével, amelynek kínálata speciálisan korlátos, egyazon integrációs tömörülésben tartani igen nehéz koordinációs és kiegyenlítő feladatot jelent. Így van ez már a tiszta elmélet szintjén is, ám főleg akkor, ha a rendszerbe sok olyan adósság is kerül, amire nincs fedezet. Ha a közösségi pénzügyek rendezésének és az államadósságok megújíthatóságának bonyodalma is idevesszük, akár hamar elveszhetünk a lehetséges kimenetek között már a teória szintjén is.

Gondoljuk meg: mit is jelent az eurózóna hétköznapijaiban ez a kissé „tudományoskodó” tetsző kifejezés, az átviteli mechanizmus-probléma? A rövid válasz: a pénz gyakran nem oda megy, ahova kellene (ami egyenértékű azzal, hogy oda is megy, ahova nem kellene). Hiába gondolták már jó húsz éve a német adófizetők, hogy talán nem nekik kell majd állni a transzferunióban gyengélkedőknek juttatott segélyek számláját, e reményük nem vált valóra. Az ő óvatosságuk igazolódott, a német elit pedig durván tévedett abban, hogy a transzferunió kialakulását tagadta.

Ha az elektromos rendszer hasonlatánál maradunk, és elfogadjuk, hogy az elektromos vezetékekben teljesítmény (időegység alatt végzett munkamennyiség) áramlik, akkor többféleképpen foghatjuk fel az eurózónát: egyrészt mint olyan országok, és persze azok kormányainak, vállalatainak az együttesét, amelyek mindegyike megjelenik az áru-, a tőke- és a pénzpiacokon, másrészt mint nettó forrás/teljesítmény kereső, harmadrészt pedig mint nettó forrás/teljesítmény kínáló. Ezeknek a keresleteknek és kínálatoknak kellene találkoznia az előbbi két piacon egyszerre úgy, hogy nettó felesleg esetén is – vagyis olyan kínálat esetén is, amely nem talál gazdára – még

mindig folyamatosan lehessen kereskedni. Az említett piacok közötti átjárást végeredményben a pénz közvetíti, abban az értelemben, ahogy az elektromos vezetékben az áram folyik az erőművek és a fogyasztók között. Belátom, ez komoly leegyszerűsítés. Ám az analógia vonzereje miatt talán mégis vállalható. Lássuk miért!

Régóta elfogadott piaczgazdasági tétel, hogy nem lehet túlkereslet (vagy éppen túlkínálat) a korábban már említett mindhárom piacon – vagyis az áru-, a vagyontárgy és a munkapiacon – egyszerre. Ha például az áruk és a vagyontárgyak piacán túlkereslet van, azt egy pénzpiaci túlkínálatnak kell kompenzálnia. Vagy fordítva: az áru túlkínálatot csak ellenkező előjelű pénzkereslet kompenzálhatja. Az ugyanis több száz éves tapasztalat, hogy egy adott helyzetben meglévő jövedelemmel vagy árut, vagy hozamot termelő vagyontárgyat veszünk, vagy készpénzt tartunk (harmadik lehetőség nincs, az adófizetést most nem számítjuk ide) [Magas 2011: 227-245]. Vagyis, a három piacon kialakult túlkeresletek vagy túlkínálatok összege csak nulla lehet. Ebben rejlik az elektromos rendszer analógiája (ahol muszáj elfogyasztani a felkínált váltóáramot, mert azt nagy mennyiségben tárolni nem lehet). Ám van egy komoly bonyodalom, a központi bank általi pénzteremtés. A kötvénypiacon kialakult túlkínálatot valakinek fel kell szívnia, és vele a mögötte lévő, már megtakarított „teljesítményt” is, amely így egy időre eltűnik. Ha ez nem működik, új pénz kell „teremteni”. De azt, hogy a teremtett pénz pontosan hova megy, sajnos nem lehet előre tudni. Ha csak a pénzügyi eszközök árai emelkednek általa, az csak a növekedés reményét növeli (lásd: pozitív vagyón-hatás, wealth effect), de önmagában nem garancia erre.

A teremtett új pénzből teljesítmény akkor lesz, ha belőle az olcsó hitelt vissza is fizetik. Az ECB és az ESM államkötvény vételi erejének növelése, mint átviteli technikakorrekció tehát rendben is lenne. De ez a javítás a tényleges államháztartási deficitok újratermelődését, az állami hitelfelvételi étvágyat nem csillapítja, a ténylegesen leadott „állami teljesítményekről”, a rendre újratermelődő deficitről pedig nem tud gondoskodni. A váltóáramú hálózat esetében elképzelhetetlen, hogy ne legyen erőmű és valódi, ugyan veszteségektől terhelt, de tényleges munkavégzésen nyugvó teljesítmény input. Az EKB és az ESM (Európai Stabilitási Mechanizmus) által a rendszerbe betáplált és elosztott pénzek jelentős része nem létező megtakarítás, hanem frissen teremtett pénz és új hitel, amelyek a jelenben és múltban létező teljesítményelmaradási problémákat intertemporálisan, a jelen és jövő közötti teljesítmény ígérekkel próbálják „simítani”: ilyen kiegyenlítés a fizikai rendszereknél nem létezik. De a vállalati finanszírozásban sem, ahol a sorozatos nem-teljesítés nem szolidaritást, hanem csődöt vált ki. Szuverén államokat azonban csődbe menni (kényszeríteni) csak nagyon ritkán látunk. Ilyen eseménynek igen súlyos, gyakran fegyverhasználatától sem mentes következményei vannak vagy lehetnek. Ezt pedig nem kívánhatjuk.

IV. ÖSSZEZGÉS

Az érzelmi túltengés-túlfutás jelentőségét bármely népszavazás esetén nagy hiba lenne alábecsülni. Miért? Azért, mert könnyen „el lehet mérni” a szokatlanul rövid idő alatt feldúsítható társadalmi mozgalmak valódi erejét. De számunkra most nem ez volt a fontos, mivel ez inkább politológia, mint közgazdaságtan. A választási magatartás rejtelmességének jelensége annyiban lehetett – fő mondanivalónk szempontjából – érdekes, hogy egyáltalában nem volt triviális a várható végeredmény. De az, hogy semmilyen forgatókönyv sem készült a Brexitre, sem a brit

kormánypárt, sem az EU részéről, mégis azt a vélekedést erősíti, hogy a konzervatív kormány gondolkodásmódját a „nyilvánvalóhoz” való ragaszkodás jellemezte. Ezért merete kiírni a népszavazást. Az események dinamikája azonban elsodorta a triviálist, vagyis azt, hogy az Egyesült Királyság az EU-ból származó előnyöket élvezheti, ugyanakkor belpolitikai célú követelésekkel tovább szorongathatja és szidalmazhatja a Brüsszeli Bizottságot újabb engedmények reményében, mondván, a többség még akkor is a maradást preferálja. A dominánsnak vélt preferencia mögött pedig az EU-tagságból származó gazdasági előnyök jelenthették a fő támasztékot. Ezeknek az előnyöknek a keletkezése és végleges megszerzése az Egyesült Királyságban nettó jövedelmek formájában analitikusan ugyan jól megmutatható, de tényleg nem triviális. Nem a tudomány – amely megbízhatóan kimutatja az előnyöket – mondott csődöt, hanem a politikai kommunikáció.

Az eurózónában jelenleg az euróban jegyzett pénzügyi eszköz- és termelési tényező árak által közvetített pénzügyi mechanizmusok jelentősen torzítanak. A kiváltó okok leginkább a koordinációs mechanizmusok túlpolitizált jellegében, az „Unió kormánya”, az Európai Tanács és a Brüsszeli Bizottság által kikényszeríthető költségvetési fegyelem és pénzügyi szolidaritás „gumi-szabályaiban” és eszköztárában keresendők. Miután a makrogazdasági alkalmazkodást nem-piaci erők kényszerítik ki, hanem kormányközi alkufolyamatok, ezért az EU és az eurózóna esetében legfeljebb csak „transzferunióról” beszélhetünk, és semmiképp sem egységes piacról. Mindennek következménye, hogy az euróban zajló pénzfolyamatok torzítva közvetítik a versenyképességet is: mind az árukban és vagyontárgyakban, de főleg az államhoz köthető pénzügyi eszközökben megtestesült munkákat/teljesítményeket rosszul árazzák. Egy ilyen keretben, különösen az államkötvénypiac szolidaritási mechanizmusai miatt, könnyen alakul ki az, amit „potyautas-problémának” nevezünk, vagyis, ahol bizonyos államoknak tényleges vagy mérhető teljesítmény-leadás vagy éppen fizetés nélkül lehet „fogyasztani”, és túl olcsón lehet szabad forrásokhoz jutni.

Az EU-nak transzferunióból valódi unióvá kell válnia. Az odavezető út hosszú és rögös lesz. Meg kell oldani a teher- és forráselosztás közgazdaságilag racionális mechanizmusait. Ehhez mindenképp kell egy egységes hitelpiac. Az egységes hitelpiac, majd azzal együtt a hiteles EU-szintű államkötvény-piac megerősödése, valamint a pénz hatékony áramoltatása önmagában ugyan nem oldják meg az állandóan újratermelődő teljesítmény-deficitek problémáját. Ugyanakkor egy jobban megtervezett, korrekten mért, teljesítményalapú rendszer már eleve nagyobb veszteség nélkül közvetíthetne erősek és gyengék között, és talán nem növelné tovább a rendszerben kialakult feszültségeket, a veszteségeket/holterheket sem. Felzárkózást és valódi reálkonvergenciát azonban pusztán a pénzügyi közvetítés javítása nem tud biztosítani, jobb, ha ezt is azonnal leszögezzük.

HIVATKOZÁSOK

- Arkolakis, C. – Costinot, A. – Andrés, R. C. (2012): „New Trade Models, Same Old Gains?” *American Economic Review* 102(1): 94-130
- Armington, P.S. (1969): „A Theory of Demand for Products Distinguished by Place of Production” *Staff papers – IMF* 16(1): 159-178

- Caliendo, L. – Parro, F. (2014): „Estimates of the Trade and Welfare Effects of NAFTA” *The Review of Economic Studies* 82(1): 1-44.
- Csaba L. (2009): *Crisis in Economics? Studies in European Political Economy*. Budapest: Akadémiai Kiadó
- Felbermayr, G. J. – Schermer. H.-J. Prat, J. (2011): „Globalization and Labor Market Outcomes: Wage Bargaining, Search Frictions, and Firm Heterogeneity” *Journal of Economic Theory* 146(1): 39-73.
- Felbermayr, G. J. – Jung, B. – Larch, M. (2013): „Icebergs vs. tariffs: A quantitative perspective on the gains from trade” In: *CESifo Working Paper* 4175
- Krugman, P. (1980): „Scale Economies, Product Differentiation, and the Patterns of Trade” *American Economic Review* 70: 950-959.
- Magas I. (2011): *Világ gazdasági folyamatok és pénzügyi liberalizáció 1970-2010*. Budapest: BCE, Világ gazdasági Tanszék
- Mundell, R. (1961): „A Theory of Optimum Currency Areas” *American Economic Review* (51): 509-517.
- Palánkai T. (1999): *Az európai integráció gazdaságtana*. Budapest: Aula Kiadó
- Palánkai T. – Benczes I. – Kengyel Á. – Kutasi G. – Nagy S. Gy. (2011): *A globális és regionális integráció gazdaságtana*. Budapest: Akadémiai Kiadó