

FERKELT BALÁZS  
(szerk.)

# A 30 ÉVES EURÓPAI UNIÓ GAZDASÁGI DIMENZIÓJA

30 YEARS OF THE EU'S  
ECONOMIC DIMENSION



APOSZTRÓF



AZ EURÓPAI UNIÓ 30 ÉVE: GAZDASÁGI DIMENZIÓ

30 YEARS OF THE EUROPEAN UNION: THE ECONOMIC DIMENSION

Szerkesztette: FERKELT BALÁZS

© Szerzők

© Szerkesztő: Ferkelt Balázs

A tanulmányokat lektorálták:

Domonkos Endre, PhD

Ferkelt Balázs, PhD

Kengyel Ákos, PhD

Losoncz Miklós, DSc

Majoros Pál, CSc

Nagy Milada, PhD

Sági Judit, PhD

Szemlér Tamás, PhD

# **AZ EURÓPAI UNIÓ 30 ÉVE: GAZDASÁGI DIMENZIÓ**

## **30 YEARS OF THE EUROPEAN UNION: THE ECONOMIC DIMENSION**

Szerkesztette:  
FERKELT BALÁZS

Aposztróf, Budapest, 2024



---

## TARTALOM

Előszó <i>Lővei Andrea</i>	7
Foreword <i>Andrea Lővei</i>	8
Előszó <i>Ferkelt Balázs</i>	11
Foreword <i>Balázs Ferkelt</i>	12
Harminc év után: Mérlegen a Gazdasági és Monetáris Unió <i>Halmi Péter</i>	15
A folyamatosan változó egységes piac 30 éve <i>Törzsök Éva</i>	43
A fiskális kapacitás megerősítése: az uniós szintű költségvetés változási irányai <i>Kengyel Ákos</i>	69
Az Európai Unió költségvetése és politikái: eredmények és aktuális kihívások <i>Szemlér Tamás</i>	83
The digital euro: a problem to a solution? <i>Jörg J. Dötsch</i>	95
The ongoing reform of the Stability and Growth Pact: what role for independent fiscal institutions? <i>László Jankovics</i>	113

Az Európai Gazdasági Kormányzás erősítésének neofunkcionalista interpretációja: a Bankunió esete <i>Kollárik Ferenc</i>	126
Implementing Key Account Management: Challenges for European Firms in Middle Eastern Export Markets <i>Alireza Ahmadi, Barbara Niersbach, Nayan Kadam</i>	137
Analysing the Evolution of the European Stock Index Network Post CEE-EU Accession of 2004: A Minimum Spanning Tree Approach <i>Dóra Sallai</i>	148
An Assessment of Corporate Concentration in the EU Food and Agriculture Sector <i>Mahdi Imani Bashokoh, Amirmohammad Esmaeili Korani</i>	163
Az Európai Unió és az Orosz Föderáció gazdasági kapcsolatainak alakulása, különös tekintettel Magyarországra és az OF közötti együttműködésre <i>Viczai Péter, Gilyán György</i>	184
The digital transformation of the European Union's financial sector - The importance of the digital euro <i>Nóra Nagy</i>	205
Portugália gazdasági válságkezelése európai uniós helyreállító támogatások segítségével <i>Horvát Lilla</i>	217
A balti államok gazdasági kitettsége a két világ között – a történelmi örökség és a térség 2022-es inflációs válsága közötti összefüggések <i>Fekete Tamás</i>	231

---

## ELŐSZÓ

Az 1993. november 1-jén hatályba lépett Maastrichti Szerződés fektette le a ma ismert Európai Unió alapjait. A szerződés 30. évfordulójának apropóján készült tanulmánygyűjtemény egy olyan mérföldkövet ünnepel, amely jelentősen átformálta Európa politikai, gazdasági és társadalmi viszonyait.

A Maastrichti Szerződés forradalmi és ambiciózus volt. Bevezette az európai polgárság fogalmát, kiegészítő, uniós jogokat és szabadságokat biztosítva az Európai Unió tagországai állampolgárainak. Célként határozta meg a Gazdasági és Monetáris Unió kialakítását, amely lehetővé tette a közös valuta bevezetését. A mélyreható gazdasági integráció nem csupán a tagállamok gazdasági együttműködését fokozta, de erősítette az európaiak közötti kulturális és társadalmi kötélekeket, megteremtve ezzel a közös identitás, a közös célkitűzések érzetét is.

Kiemelt jelentőségű a Maastrichti Szerződés Európai Parlamentre gyakorolt hatása is. A Szerződés kibővítette az Európai Parlament jogköreit. Az addig jóformán tanácsadói testületként működő Európai Parlament az Európai Unió társjogalkotó intézménye lett az Európai Unió Tanácsa mellett. Ez a változás erősítette az európai demokráciát és az Európai Unió intézményeinek legitimitását, és döntő lépést jelentett a nagyobb elszámoltathatóság és átláthatóság felé: biztosította, hogy az európai polgárok hangja képviselve legyen a jogalkotási folyamatban.

Harminc éve a Szerződés megteremtette a lehetőségét, hogy az Európai Unió növekedjen és alkalmazkodjon polgárai változó igényeihez. A Szerződés szellemi és fizikai öröksége nyilvánul meg a folyamatos békére, biztonságra, szolidaritásra és együttműködésre való törekvésben, amely a mai napig meghatározó az Európai Unió működésében.

A 2023 novemberében megrendezett konferencián egyetemi oktatók, kutatók és szakértők vitatták meg a Maastrichti Szerződés mai napig tartó hatásait, ünnepelve ezt a történelmi mérföldkövet. Az eseményen bemutatott sokrétű tanulmányokat ebben a könyvben gyűjtöttük össze, hogy meglátásaikat és elemzéseiket bemutathatva

ravilágítsanak a Maastrichti Szerződés összetett jelentőségére. Ez a könyv annak a bizonyítéka, hogy Szerződés milyen sokféle módon formálta az Európai Uniót.

A konferencia társszervezéséért, az abban nyújtott együttműködésért és elkötelezettségért szeretnék köszönetet mondani partnereinknek, a Budapesti Gazdasági Egyetemnek és az Európai Bizottság Magyarországi Képviselőténak. Szeretném továbbá kifejezni elismerésemet a tanulmányok szerzőinek és szerkesztőinek, akik hozzájárultak e kötet létrejöttéhez. Munkájuk sokrétűen gazdagította a Maastrichti Szerződésről és annak jelentőségéről alkotott közös képünket.

*Lővei Andrea*

*irodavezető*

*Európai Parlament Kapcsolattartó Irodája Magyarországon*

## **FOREWORD**

The Treaty of Maastricht, which came into force on November 1, 1993, has laid the foundations of what we now identify as the European Union. As we commemorate the 30th anniversary of the Treaty of Maastricht with this collection of studies, we celebrate a milestone that reshaped the political, economic, and social landscape of Europe.

The Maastricht Treaty was revolutionary in its ambition and scope. It introduced the concept of European citizenship, granting citizens' rights and freedoms across member states. The Treaty has also established the Economic and Monetary Union as a future goal, leading to the creation of the common currency. This profound shift has enhanced economic cooperation and deepened the social and cultural bonds among Europeans, fostering a sense of shared identity and purpose.

Central to the Treaty's significance is its impact on the European Parliament. The treaty expanded the powers of the Parliament, transforming it from a largely consultative body into a co-legislator with the Council of the European Union. This shift represented

---

a decisive move towards greater democratic accountability and transparency within the European Union, ensuring that the voices of European citizens are represented in the legislative process, enhancing democratic legitimacy and accountability within the EU.

Thirty years ago, the Treaty has provided the EU with the flexibility to adapt and grow and to respond to the evolving needs of its citizens. The Treaty's legacy is evident in the continued pursuit of peace, stability, solidarity and cooperation that defines the European Union today.

The conference, organised in November 2023, celebrated this historic milestone by bringing together professors, academics, researchers and experts to reflect on the Treaty's enduring impact. The diverse range of studies presented at this conference have been compiled and published in this book, offering valuable insights and analyses that highlight the compound relevance of the Treaty of Maastricht. This book is an acknowledgement to the numerous ways in which the Maastricht Treaty has shaped the EU.

I would like to thank to our co-organising partners of this conference, the Budapest Business University and the European Commission Representation in Hungary for all their commitment and cooperation. I would like to extend my appreciation to all the authors and the editorial team who have contributed to this volume. Their work and studies have greatly enriched our collective understanding of the Maastricht Treaty and its significance.

*Andrea Lóvei*  
*Head of Office*  
*European Parliament Liaison Office in Hungary*



---

## ELŐSZÓ

Az 1993-as esztendő egy új korszak kezdetét jelentette az európai integráció történetében. Ekkor kezdte meg működését az integráció egyik legsikeresebb vállalkozása, az egységes piac, életbe lépett a Maastrichti Szerződés, amely három pillérre helyezte az általa létrejött Európai Uniót, és társjogalkotóvá vált a döntéshozatalban a tagállamok állampolgárai által közvetlenül választott Európai Parlament. Az egységes piac sikere, a Maastrichti Szerződés eredményei, közülük többek között a gazdasági és monetáris unió megvalósítása mind a mai napig meghatározzák az Európai Unió fejlődését.

A Budapesti Gazdasági Egyetem Külkereskedelmi Karán és jogelőd intézményében, a Külkereskedelmi Főiskolán az európai integrációs ismeretek oktatása már több mint három évtizedes múltra tekint vissza, és éppen harminc éve indult meg az akkori külgazdasági szakon az európai üzleti tanulmányok specializáció. Az európai uniós ismeretek oktatásának fejlesztésében 1998-tól nagy segítséget jelentett a PHARE-támogatással létrejött Európa-tanulmányi Központ, a legfrissebb kutatási eredmények pedig az EU Working Papers periódikában jelentek meg. A Karon az európai uniós stúdiumok mind a mai napig fontos részét képezik a nemzetközi gazdálkodás és nemzetközi tanulmányok alapképzési szakoknak, valamint a nemzetközi tanulmányok mesterképzési szaknak.

A Maastrichti Szerződés és az egységes piac harmincadik évfordulójának méltó megünneplésére 2023. november 16-án a Budapesti Gazdasági Egyetem Külkereskedelmi Karának Nemzetközi Kapcsolatok Tanszéke, az Európai Bizottság Magyarországi Képvisellete és az Európai Parlament Magyarországi Kapcsolattartó Irodája „Az Európai Unió első 30 éve címmel” nemzetközi tudományos konferenciát szervezett, amelyen a plenáris ülésen, négy jelenléti és egy online szekcióban összesen 41 magyar és angol nyelvű tudományos előadás hangzott el 49 magyar és külföldi oktatótól, kutatótól, Belgiumtól Németországon át Törökországig és Indonéziáig. Az egynapos konferencián összesen több mint 240 fő vett részt.

Jelen tanulmánykötet a konferencia előadásai alapján készült, lektorált, szerkesztett tanulmányokat tartalmazza. Meggyőződésem,

hogy minden Európai Unióval foglalkozó oktató, kutató, hallgató, illetve szélesebb körben valamennyi, az Európai Unió aktuális fejleményei iránt érdeklődő uniós és EU-n kívüli polgár számára hasznos olvasmány.

A szervezőbizottság nevében ezúton is szeretném megköszönni a társszervező intézmények együttműködését és valamennyi szervező, előadó és közreműködő színvonalas munkáját.

*Ferkelt Balázs*

*a Budapesti Gazdasági Egyetem, Külkereskedelmi Kar egyetemi docense,  
a konferencia Szervezőbizottságának elnöke*

## **FOREWORD**

The year 1993 marked the beginning of a new era in the history of European integration. It was then that one of the most successful achievements of integration, the single market, began to operate, the Treaty of Maastricht entered into force, which created the European Union on three pillars, and the European Parliament, directly elected by the citizens of the member states, became a co-legislator in decision-making. The success of the single market, the results of the Maastricht Treaty, among them the realization of the economic and monetary union, determine the development of the European Union to this day.

At the Faculty of International Management and Business of the Budapest Business University and its predecessor institution, the College of Foreign Trade, the teaching of European integration skills goes back more than three decades, and the specialization in European business studies was launched thirty years ago. From 1998, the Center for European Studies, established with PHARE support, was of great help in the development of the education of European Union knowledge, and the latest research results were published in the periodical EU Working Papers.

At the Faculty, European Union studies are still an important part of the international business economics and international relations

---

Bachelor Programmes, as well as the international relations Master Programme.

On the 30th anniversary of the implementation of the single market of the EU, the entry into force of the Maastricht Treaty and the establishment of the European Union, the Department of International Relations of the Faculty of International Management and Business of the Budapest Business University, the European Commission Representation in Hungary and the European Parliament Liaison Office for Hungary organized an international scientific conference with the title „The First 30 Years of the European Union”. At the plenary and the five sessions held in front of both a live audience and online a total of 41 scientific lectures in Hungarian and English were delivered by 49 Hungarian and foreign educators and researchers, from Belgium to Germany to Turkey and Indonesia. A total of more than 240 people participated in the one-day conference.

This volume of studies contains publications based on the presentations of the conference, peer-reviewed and edited. I am convinced that it is useful reading for all lecturers, researchers, students dealing with the European Union, and more broadly for all EU and non-EU citizens interested in the current developments of the European Union.

On behalf of the organizing committee, I would like to thank the co-organizing institutions for their cooperation and the high-quality work of all organizers, presenters and contributors.

*Balázs Ferkelt*

*Associate Professor*

*Budapest Business University, Faculty of International Management and Business, Chair of the Organizing Committee of the Conference*



---

## **HARMINC ÉV UTÁN: MÉRLEGEN A GAZDASÁGI ÉS MONETÁRIS UNIÓ**

*Halmi Péter*

*Nemzeti Közszolgálati Egyetem, Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem, Halmi.Peter@uni-nke.hu, halmi.peter@gtk.bme.hu*

A Maastrichti (Unió) Szerződés hatályba lépésének harmincadik évfordulója fontos, egyben szimbolikus időpont. A Szerződés kardinális jelentőségű lépcsőfoka volt az európai integráció mélyülésének. Átfogó, fundamentális jelentőségű dokumentum. Ugyanakkor a közgazdász kutatók számára, s valójában nemcsak számukra, kivételesen fontos a Szerződés révén intézményesített Gazdasági és Monetáris Unió (GMU, angol rövidítéssel pedig: EMU).

A harmincadik évforduló alkalmat nyújthat a GMU eddigi fejlődési útjának rövid áttekintésére, a továbblépés lehetőségeinek megjelölésére. Kiindulópontként a maastrichti architektúra fő megalkotóját idézem, aki a következőket húzta alá több mint egy évtizednyi távlatból: „a GMU csupán fejezete az Európában megvalósuló egyre szorosabb unió történetének. A GMU nagy teljesítmény, ám nem jelenti az utazás végét. ... ahogyan erősíti az európai integráció szélesebb folyamatát, új kihívások elé állít minket, s arra ösztönöz, hogy tovább lépünk.” írta Jacques Delors, az Európai Bizottság egykori elnöke, a „lendület embere”, az Európai Unióról szóló Szerződés megalkotásának meghatározó szereplője.

Az idézett gondolatok jelzik:

- a GMU létrejötté és fejlődése szélesebb, átfogó folyamatokba illeszkedik;
- a GMU fontos mérföldkő, ám nem „az utazás vége”;
- ugyanakkor a GMU-nak magának is szükségképpen változnia kell az előrehaladás során.

Fentiek által is inspirálva az alábbiak röviden a következő problémaköröket kívánják áttekinteni:

- a GMU eredeti, maastrichti modelljének (GMU 1.0) a fő konstrukciós jellemzői;

- a GMU 1.0 rendszerszintű problémái;
- GMU 1.0 és a 2008-2009. évi pénzügyi és gazdasági válság;
- kríziskezelés és rendszerszintű reformok megkezdése;
- átfogó reform (GMU 2.0) igénye és lehetőségei.

## GMU 1.0: KONSTRUKCIÓ

A monetáris unió alapvető eleme az euróövezet országaiban az egységes (egyetlen) fizetőeszköz, az euró használata. Előbbi szükségképpen a nemzeti monetáris politika megszűnését és nemzetek feletti monetáris politika intézményesítését feltételezi. A tagállamok az egységes, hiteles és stabil valuta használatából származó előnyöket élvezhetik az egységes piacon. Ugyanakkor megszűnik a nemzeti valutaárfolyam, mint sokkelyelésre alkalmas eszköz. Az árfolyam-politika megszűnése után alternatív mechanizmusok töltik be a makrogazdasági stabilizáló funkciót: az egyes nemzetgazdaságok és régiók rugalmas alkalmazkodása, a termelési tényezők mobilitása, azon belül a rugalmas bérmechanizmus (mindezeknek feltétele a strukturális konvergencia előrehaladása); illetve a tagállamok költségvetési politikája.

*Fiskális szuverenitás és fegyelem.* A rendszer stabilitásának előfeltétele a fiskális fegyelem, az euróövezetbe tartozó országok közpénzügyeinek stabilitása. Minthogy a költségvetési politika területén különösen nagy lehet a nemzeti preferenciák eltérése, illetve a demokratikus versengésben az egyes tagállamok mérvadó politikai tömörülései gazdaságpolitikai programjaik megvalósításában elsősorban a nemzeti költségvetés lehetőségeire támaszkodhatnak, a rendszerben továbbra sem került napirendre a szövetségi államok konstrukcióját jellemző fiskális föderalizmus kiépítésének igénye. Éppen így nem építették ki a közös költségvetés – sokkelyelést célzó – stabilizációs

funkcióját.<sup>1</sup> Szupranacionális (európai) fiskális politika helyett a *nemzeti fiskális szuverenitást, illetve a tagállami pénzügyi fegyelem szabályait* intézményesítették. Utóbbiak alapvető eleme a többi tagállam általi kimentés (bail-out) lehetőségének deklarált tilalma. E lehetőség hiányában érvényesülhet a pénzpiacok fegyelmező funkciója. Egyidejűleg meghatározták a fiskális fegyelem közös szabályait. *Azaz, szabály alapú, mégpedig szupranacionális szinten szabályozott, de egyébként nemzeti (szuverén) fiskális politikák jellemzik a GMU eredeti konstrukcióját.*

*Tagállami szintű bankfelügyelet.* A továbbra is nemzeti szinten maradt bankfelügyelet csak korlátozott lehetőségeket nyújtott a banki kockázatok mérséklésére. A magas államadóssággal rendelkező, a fiskális szabályokat figyelmen kívül hagyó tagállamok esetében egymást erősítő mechanizmus („halálos hurok”) veszélye alakult ki a növekvő szuverén (állam-) és a magánadósságok között.

*Korlátozott gazdaságpolitikai koordináció.* Noha a tagállami gazdaságpolitikák koordinációja a gazdasági unió alapfeltétele, e területen csak korlátozott előrehaladás valósult meg a 2008-ig terjedő időszakban.

*Az optimális valutaövezet endogenitásának feltételezése.* A rendszer kimondatlanul is a következő feltételezést tartalmazta: az előzetesen nem teljesülő kritériumok utólag kielégítővé válnak, mert a GMU-tagság növekvő kereskedelmi integrációhoz és a gazdasági ciklusok erősebb szinkronjához vezet (Frankel–Rose, 1998). Az egységes valutától – kompenzálva a monetáris politika, mint stabilizáló eszköz elvesztését – erős ösztönzést reméltek a tagállami strukturális reformok és strukturális konvergencia tekintetében.

---

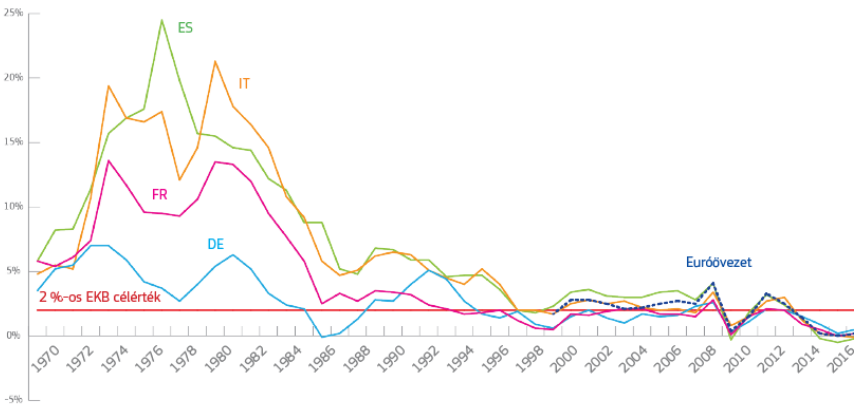
1 Ilyen funkciót tölthetnek be – a Stabilitási és Növekedési Paktum korlátai között – a nemzeti költségvetések a makrogazdasági sokkok esetében (pl. a kereslet hirtelen visszaesésekor). A *költségvetés stabilizációs funkciójának* érvényesítése a gazdasági visszaesés (recesszió) időszakában a kiadások megnövelése miatt ideiglenesen deficithez vezethet. Súlyos válság túlterhelheti a nemzeti költségvetéseket. Ebben az esetben a nemzeti fiskális stabilizátorok nem elégségesek a sokkhatás elnyelésére és az optimális szintű gazdasági stabilizáció biztosítására. Mindez az euróövezet egészét negatívan érintheti. Az EU közös költségvetése a GDP csak csekély hányadát (alig több mint évi 1%-át) osztja el újra a tagállamok között, továbbá nem lehet deficitese. Ezért stabilizációs funkcióval nem rendelkezhet.

Hogyan foglalhatók össze a rendszer működésének tapasztalatai?

## GMU 1.0: MŰKÖDŐ RENDSZER, RENDSZERSZINTŰ PROBLÉMÁKKAL

Az euró bevezetése utáni sokkok próbára tették a rendszert, ám az eurórendszer alapvetően hatásosan reagált a kihívásokra. Az átlagos inflációs ráta a rendszer működésének első évtizedében 2% körüli volt. (Az inflációs ráta alakulását az 1. ábra mutatja.) Fontos látnunk: egyetlen euróövezeti tagország – beleértve Németországot – sem tapasztalt ilyen hosszú időn át ilyen alacsony inflációt a második világháború óta.<sup>2</sup>

1. ábra Fogyasztói árindex, %-os változás az előző évhez viszonyítva



*Forrás: Európai Bizottság alapján saját készítés*

<sup>2</sup> Ez azonban nem azonos az egyes személyek által érzékelt áremelkedési ütemmel. Sokan meg voltak győződve az érintett országokban: az euró bevezetése növelte az inflációt.

Az optimális valutaövezet működését az *aszimmetrikus sokkok* veszélyeztetik. Valójában a Maastricht utáni években, de különösen az euró bevezetése után az euróövezet országaiban tapasztalt inflációs ráták és növekedési ütemek eltérései csökkentek. A 2000. évi olajsokk után jelentkezett némi divergencia, ám azt megfékeztek. A 2008 előtti időszak (Ben Bernanke kifejezésével a „nagy megnyugvás” – great moderation – időszaka) alapvetően kedvező körülményeket nyújtott az euró működéséhez.

A monetáris unióban feszültséget gerjesztenek a kismértékű, ám *tartós aszimmetrikus változások*. Azok közül szembetűnők az egyes tagállamok közötti tartós inflációs különbségek.

Az euró működésének már az első évtizede is meglehetősen nagy *inflációs különbségeket* hozott az egyes euróövezeti tagállamok között. Első pillantásra e különbségek nem voltak nagyobbak, mint az Egyesült Államok egyes régiói közötti eltérések. Ám az amerikai régiók pozíciója változó, míg az euróövezetben tartósan ugyanazok az országok teljesítettek alacsonyabb vagy magasabb inflációs rátákat. A tartósan magasabb inflációs rátával rendelkező tagállam „reálárfolyama” felértékelődik, míg versenyképessége egyidejűleg csökken. Ha e folyamat tartós, az érintett országnak versenyképessége visszaállításához több éven át alacsonyabb inflációs rátára (illetve a nominális árszínvonal csökkenésére) volna szüksége. A versenyképesség helyreállításának e nehéz útja gyakran a nominális bérek csökkentését is feltételezi. Ez a következménye az önálló árfolyam, mint sokkelyelő mechanizmus eltűnésének.

Monetáris unióban a nominális árfolyam leértékelődése helyett tehát a *belső leértékelés* lehet a makrogazdasági önkorrekciós mechanizmus. A belső leértékelés a belföldi árak és bérek versenytársakhoz viszonyított relatív csökkentése, *amelynek révén elérhető a reálleértékelődés*. A belső leértékelés lassú és fájdalmas folyamat, amelyhez az érintettek kevésbé tudnak alkalmazkodni, mint a nominális leértékeléshez.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Nominális leértékelés a monetáris unió elhagyása, a nemzeti valuta újjáélesztése révén volna lehetséges. A valutaunió elhagyása rendkívül magas költségekkel, óriási pénzügyi bizonytalanságokkal és zavarokkal járna. Lásd: Halmai 2020b, 9. fejezet.

A jelentős inflációs eltérések között az átlagnál alacsonyabb infláció volt kimutatható az euró első évtizedében pl. Németország, Franciaország és Finnország esetében, illetve az átlagnál magasabb Írországban, Spanyolországban, Portugáliában, Hollandiában és Olaszországban. Nem meglepő módon a négy legmagasabb inflációs rátával rendelkező ország szembesült először az adósságválsággal.

Az inflációs különbségeket az alábbi tényezők magyarázhatják:

- *Balassa–Samuelson-hatás.* A felzárkózó országok reálárfolyama felértékelődik. Azonos valutaövezeten belül e „felértékelődés” az átlagnál magasabb infláció révén valósulhat meg<sup>4</sup>. E magasabb inflációs ráta nem jelenti automatikusan a versenyképesség csökkenését. Sőt reálgazdasági felzárkózás esetén éppen a növekvő termelékenység (pontosabban: a termelékenységi dinamika többletének) következménye. E hatás a tárgyalt időszakban elsősorban Írország és Spanyolország inflációs folyamataiban játszhatott szerepet.
- *Torz átváltási ráták.* Az eurórendszer indulásakor valamennyi érintett valutát az EMS keretében működő árfolyam-mechanizmus (ERM) 1998. évi paritásain konvertálták euróra. (Egyidejűleg rögzítették az euróhoz, mint horgonyhoz.) E konverziós ráták azonban nem feltétlenül voltak megfelelők. Németországé például túlértékelt volt. Ez magyarázhatja, miért csökkent a német fogyasztói árindex 1999 és 2007 között 4,5%-kal az euróövezet harmonizált fogyasztói árindexéhez (HICP) képest. Fordított esetként pedig alulértékelt árfolyammal került sor a görög drachma konverziójára.
- *Autonóm bér- és árnyomások.* A munkatermelékenységi többletet meghaladó béremelés gyengíti a versenyképességet. Ha nem a gazdasági szempontok, hanem más tényezők (pl. az egyenlőtlenség csökkentésének az igénye) vezérlik a bértárgyalásokat, vagy az állami tulajdonban álló közszolgáltató vállalatok veszteségeire az adminisztratív árak emelésével reagálnak, szükségképpen versenyképességi veszteség következik be. A növekvő költségek szükségképpen hatást gyakorolnak a

---

4 A magasabb hazai infláció a  $P/P'$  növekedését jelenti. Minthogy a nominális euróárfolyam rögzített, ebben az esetben a reálárfolyam ( $EP/P'$ ) emelkedik.

bérekre és árakra, minthogy emelik a termelési költségeket és az általános árszintet. E tényezők láthatóan szerepet játszottak Görögországban, Hollandiában, Olaszországban, Portugáliában és Spanyolországban.

- *Politikai tévedések.* Túlzottan laza fiskális politika, az állami szektor már említett ár- és béremelései révén a kormányzat hozzájárulhat az inflációs nyomáshoz.
- *Aszimmetrikus sokkok.* Ez az optimális valutaövezet elméletének középpontban szereplő tétele.

Egyes euróövezeti tagállamok folyó fizetési mérlege 2008 előtt – növekvő mértékben – kiegyensúlyozatlan volt. Németország többlete nőtt, ezzel egyidejűleg pedig egyre duzzadt Görögország, Olaszország és Spanyolország deficitje. Hiány alakult ki Írország folyó fizetési mérlegében, Portugáliában pedig folyamatosan jelentős deficit állt fenn, miközben Hollandia folyamatos többletet ért el. A tárgyalások időszakban a szükséges kiigazító mechanizmusok nem működtek. Az egyensúlyhiányok felhalmozódtak. E helyzet nem volt fenntartható. A kiigazítás megindulását a „nagy recesszió”, azaz a 2008-ban kezdődött pénzügyi és gazdasági válság kényszerítette ki.

*Egységes monetáris politika nem kezelhet aszimmetrikus feltételeket.* Pontosan ezért az optimális valutaövezetek elmélete az aszimmetriát a valutaövezet alapvető kockázatának tekinti. A növekvő divergenciákat ugyanis nem kezelheti a központi bank.

Valamely valutaövezetben a magasabb inflációval jellemezhető országok „reálárfolyama” nő, aminek következtében versenyképességük mérséklődik. Exportjuk csökken, importjuk növekszik. A csökkenő versenyképesség következtében mérséklődik a hazai javakra irányuló kereslet. A csökkenő kereslet a gazdasági teljesítmény csökkenéséhez és a munkanélküliség emelkedéséhez vezet. Mindez lefelé irányuló nyomást fejt ki az érintett országokban az árakra és a bérekre – mindaddig, amíg a korrekció (a *belső leértékelés*) be nem következik.

Ugyanakkor egyes országokban (Görögországban, Írországban és Spanyolországban), amelyek folyó fizetési mérlege nagy hiánnyal zárt, az aggregált kereslet nem csökkent, mert a hazai keresletet fiskális impulzusok erősítették. Más országokban (Olaszországban és Portugáliában) a kereslet csökkent, ám arra a bérek és az árak nem

reagáltak. A piacok, különösen a munkaerőpiacok hibásan működtek. A kormányoknak ezért megfelelő strukturális reformokat kellett volna végrehajtaniuk.

Az optimális valutaövezet elmélete által előre jelzett nehézségek felléptek, ám jó ideig nem vettek tudomást róluk.

Számos esetben váratlan hatások jelentkeztek. Például a mediterrán periféria országaiban az euró bevezetése után jelentősen mérséklődtek a felhalmozott államadósság finanszírozásának a költségei. E csökkenő terhet a politikusok „mennyei mannaként” elosztási célokra fordították. A mélyreható strukturális reformok megindításának egyedülálló lehetőségét mulasztották el.

Ugyanakkor az előző fejezetben röviden áttekintett szabályok ellenőrzésére, még inkább a szabályok megsértésének szankcionálására hosszú időn át csak csekély lehetőség nyílt. Mindez megnövelte a rendszerben rejlő *erkölcsi kockázatot*, a potyautas-magatartás lehetőségét.

E körülmények között a szabályok érvényesülése is elhalványulhatott. Egyes euróövezeti tagállamok esetében 2008 előtt jellemzővé vált a *túlzott költségvetési deficit*, ám a szabályok folyamatos megsértése többnyire következmények nélkül maradt.

Az egyes tagállamok kimentési lehetőségének feltételezésére utalhat a *hosszú lejáratú állampapírok hozamainak kiegyenlítődése az euró bevezetését követő időszakban*. Míg 1999 (az euró bevezetése) előtt e hozamok jelentősen eltértek, vagyis a piacok eltérő országkockázatokat áraztak be, addig 1999 után (illetve a 2001-től euróövezeti tag Görögországban 2002-től) egészen 2008-ig e hozamok (lényegében az országkockázatok) kiegyenlítődték. Egyidejűleg az egyes érintett országok teljesítménye s az előírt fiskális szabályok teljesítése nagyon eltérő szinten alakult. A hosszú lejáratú állampapírok hozamai ebben az időszakban nem tükrözték e különbségeket. Azaz *sem az előírt szabályok, sem a pénzpiacok fegyelmező ereje nem érvényesült*. (A jelzett időszakban az EKB refinanszírozási műveletei során az euróövezet szuverén kötvényeit nulla kockázati súllyal kezelték.)

Az európai pénzpiacok liberalizálását és az euró bevezetését az országkockázati prémiumok, következésképpen a tőkeköltségek drasztikus csökkenése kísérte. Azaz – már az 1990-es évek közepétől

– nagymértékben mérséklődtek a magán- és az állami hitelfelvétel terhei. E lehetőségeket az euróövezet perifériáján elhelyezkedő egyes tagállamokban (pl. Görögországban) a költségvetési deficit növelésére használták fel. Másutt (pl. Spanyolországban, illetve Írországban) a jobb finanszírozási feltételek a magánhitelek állományának drasztikus növekedését idézték elő. Mindez a *gazdaság túlfűtöttségéhez*, s az eszközárak mesterséges növekedéséhez, „buborékok” kialakulásához vezetett, például az ingatlanszektorban. Ugyanakkor az euróövezet perifériájának növekedési teljesítménye látszólag kielégítőnek tűnt, emiatt pedig „reformérzékletlenség” alakult ki ezekben az országokban (Buti–Turrini, 2015). A monetáris unióban a hatékony kiigazítást lehetővé tevő lényeges reformokat késleltették, mivel azok nem tűntek sürgősnek. Egyidejűleg *strukturális divergencia* vált jellemzővé a *magországok és a periféria között*. Míg a centrum gazdasági dinamikája az exportszektorokra támaszkodott, a periférián a belső keresletre alapozva valósult meg a gazdasági növekedés. Az eltérő gazdasági, intézményi, politikai és társadalmi jellemzők kezelése nem történt meg. A tagállamok egy része a versenyképesség helyreállításához, illetve emeléséhez szükséges strukturális reformokat nem valósította meg (Blanchard–Giavazzi 2002, Duval–Elmeskov 2006, Alesina et al. 2008, Eggertson et al. 2014, Sondermann 2016). Az egyes tagállamok között fennálló strukturális eltérések magyarázattal szolgálnak: miért alakultak ki tartós egyensúlytalanságok az euróövezeti tagállamok folyó fizetési és pénzügyi mérlegében, mely tényezők (export vagy belső kereslet) és ágazatok (külkereskedelmi forgalomba kerülő, magas hozzáadott értékkel bíró termékeket előállító ágazatok vagy külkereskedelmi forgalomba nem kerülő, alacsony és közepes hozzáadott értékű termékeket kibocsátó ágazatok) voltak meghatározók a gazdasági növekedésben.

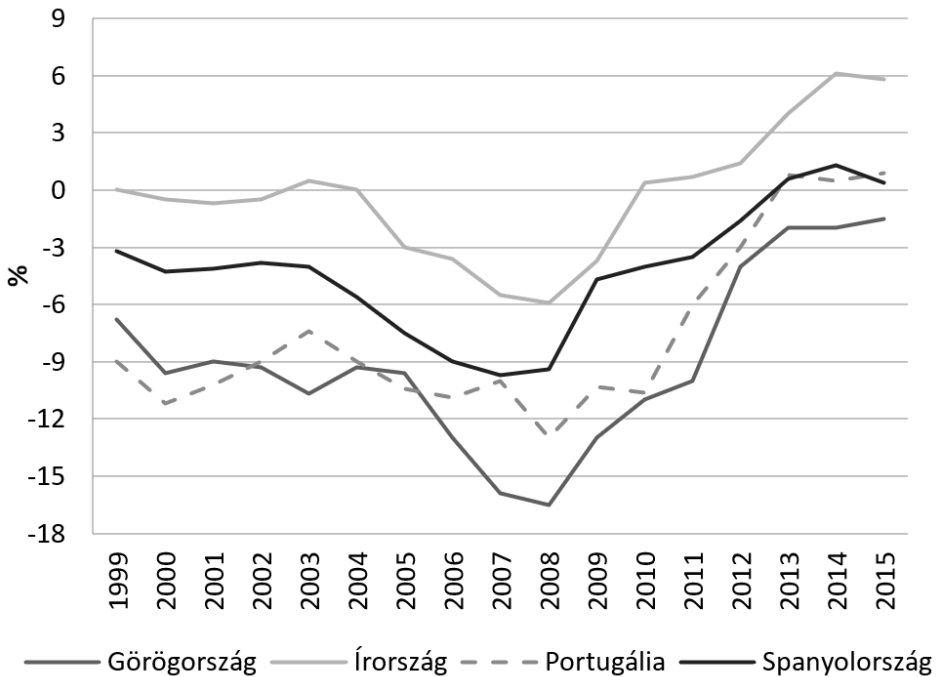
Az általános eladósodottság – akármilyen okból állt is elő – hasonló hatásokhoz, makrogazdasági sebezhetőség kialakulásához vezetett. A hitelexpanzió által finanszírozott fellendülés a nagy bérnövekedés és a viszonylag gyors infláció miatt az árversenyképesség<sup>5</sup> romlásához vezetett. Az exporttermékeket előállító vállalkozások

---

5 Ezt tükrözi az egységnyi munkaköltség (ULC), illetve a reál effektív árfolyam alakulása. (Lásd a 3. ábrát.)

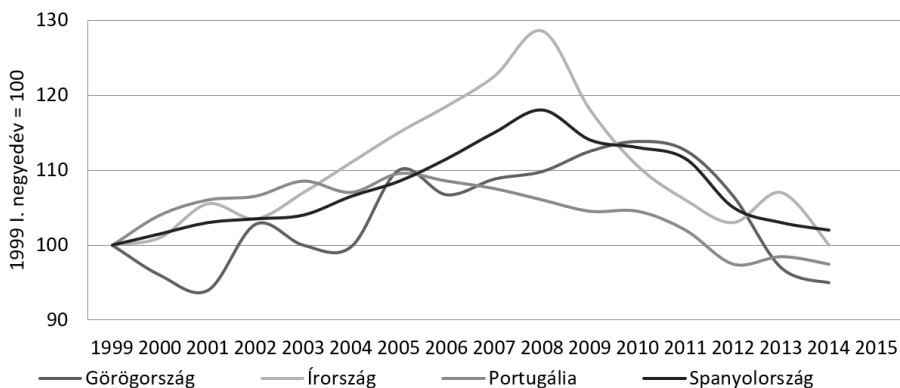
versenyhátrányba kerültek, és a teljesítményük visszaesett. A versenyképesség elvesztése, a hitelexpanzió alapján növekvő belső kereslet és az egyidejűleg megnövekvő import a folyó fizetési mérleg nagymértékű és növekvő hiányához vezetett az érintett országokban: pl. Görögország és Portugália folyó fizetési mérlegének hiánya 2000 és 2007 között meghaladta a GDP 10%-át (Kutasi, 2017). (A folyó fizetési mérleg és a versenyképesség alakulását a tárgyalt időszakban a 2. és a 3., míg előbbit a mag-, illetve a periféria országok átlagában a 4. ábra mutatja.)

2. ábra: Folyó fizetési mérleg egyenlegek alakulása  
 (A nominális GDP százalékában)



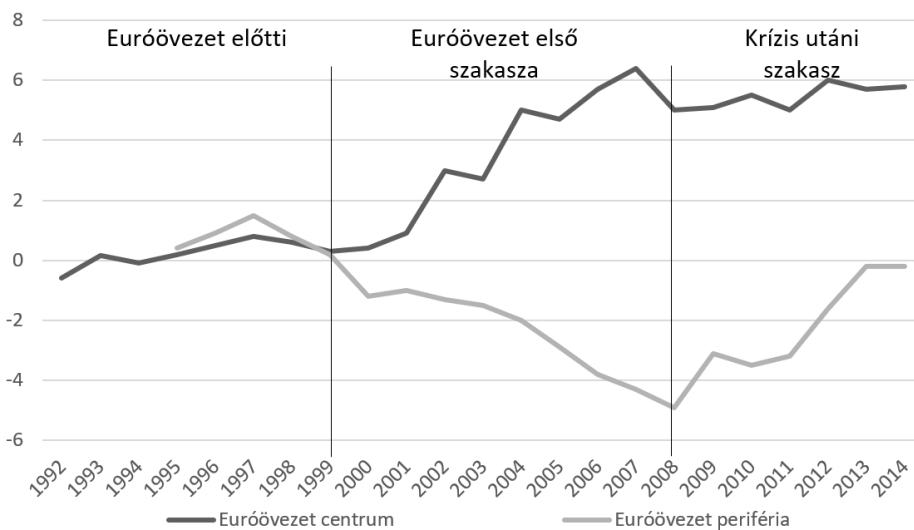
Forrás: Európai Bizottság alapján saját készítés

3. ábra: Reál effektív árfolyamok alakulása  
(az euróövezethez viszonyítva,  
egységnyi munkaköltség (ULC) alapján számítva)



Forrás: Európai Bizottság alapján saját készítés

4. ábra: A folyó fizetési mérleg alakulása



Forrás: Európai Bizottság alapján saját készítés

A 2008 őszén kitört pénzügyi krízis során e helyzet nem maradhatott fenn.<sup>6</sup> A növekvő bizonytalanságok nyomán a sebezhető helyzetbe került tagállamok által kibocsátott értékpapírok kockázati felárai meredeken nőttek. A versenyképesség romlása, a bankrendszert ért veszteségek, továbbá egyes államok esetében – utóbbtól sem függetlenül<sup>7</sup> – kialakuló állam- (szuverén) adósságválság az átfogó pénzügyi és gazdasági krízis alapvető tényezői voltak 2008-tól. Mindazok egyúttal a *GMU 1.0 konstrukciós hiányosságainak, egyúttal a tagállamok közötti strukturális különbségeknek, a konvergencia és a reziliencia eltérő szintjeinek* kifejezői.

A 2008-2009. évi pénzügyi és gazdasági krízis súlyosan érintette az euróövezetet is. A válság felszínre hozta a GMU eredeti, „maastrichti” modelljének egyes alapvető, az előzőekben már bemutatott konstrukciós problémáit is.

## A GAZDASÁGI ÉS PÉNZÜGYI KRÍZIS KÖVETKEZMÉNYEI: VÁLSÁGKEZELÉS ÉS A RENDSZERSZINTŰ REFORMOK MEGKEZDÉSE

A 2008-2009. évi pénzügyi és gazdasági válság meggyőzően bizonyította a *tagállamok nagyfokú egymásra utaltságát*<sup>8</sup>. Az egész Európai Unióban, de különösképpen az egységes monetáris politikát folytató euróövezetben alapkövetelmény: az egyes országok felelős gazdaságpolitikát, azon belül költségvetési politikát folytassanak; s ne fenyegethessék a rendszer stabilitását.

Az euróövezet tagállamai szorosabb kölcsönös függősége és a továbbgyűrűző hatások lehetősége a költségvetési eljárások és a gazdaságpolitikák fokozottabb összehangolását, erősebb felügyeletét

---

6 A 2008-2009. évi pénzügyi és gazdasági válság részletes elemzéséről lásd Halmai, 2014; Csaba, 2014; Györffy, 2019.

7 Írország esetében pl. a 2009–2011. évi bankmentési műveletek önmagukban az államadósság GDP-hez viszonyított arányának 42 százalékpontos növekedéséhez vezettek.

8 A 2008-2009. évi válságot követő másfél évtizedet többé-kevésbé a sokkok sorozata jellemezte. Az újabb sokkok további bizonyítékokat jelentenek a tagállamok közötti szoros, sőt egyre szorosabb kölcsönös függőség tekintetében.

igényli az euróövezet valamennyi tagállamában. A válság *kettős tanulsággal* szolgált: egyrészt a nem megfelelő nemzeti költségvetési és gazdaságpolitika, pénzügyi felügyelet súlyos gazdasági és társadalmi nehézségeket okozhat; másrészt az euróövezet sem védett a nagy horderejű és destabilizáló hatású gazdasági és pénzügyi sokkok veszélyével szemben. Következésképpen alapvető követelmény az euróövezet rezilienciájának erősítése. Ugyanakkor az euróövezet egésze együttes költségvetési, gazdasági és szociális helyzetének szoros nyomon követése, elemzése és a nemzeti szakpolitikák kidolgozása során történő figyelembevétele szükséges.

*Egyfelől* jelentős *rövid távú válságkezelést* célzó intézkedések történtek. 2010-ben a tagállamok támogatását célzó ideiglenes mechanizmust hoztak létre, amelyet 2013-tól az állandó európai *stabilitási mechanizmus (ESM)* váltott fel. Az ESM – *ultima ratio*-ként – az érintett tagállamok tekintetében *végső hitelezői* funkciót teljesít. A Nemzetközi Valutaalappal szoros együttműködésben kidolgozott intézkedések feltétele a szigorú költségvetési konszolidáció és reformok megvalósítása volt. A *kiigazítás* bér- és árváltozásokat, fiskális konszolidációt és strukturális reformokat igényelt a versenyképesség növeléséhez. E lépések fájdalmas, az érintett országok lakosságát terhelő megszorításokkal járhattak együtt.<sup>9</sup> A válság kezelésében *kiemelkedő szerepet játszott az EKB*, mint szupranacionális, a politikai folyamatoktól relatíve elszigetelt intézmény. M. Draghi a szuverén adósságkrisis mélypontján, 2012. július 26-án kijelentette: az EKB bármit megtesz („*whatever it takes*”) annak érdekében, hogy az euróövezet működőképességét megőrizze. Az EKB a megelőző gyakorlatot jóval meghaladó aktivitást tanúsított: *mandátumát szélesen értelmezve* kiterjedt intézkedéseket (állam-, majd vállalati kötvényvásárlások, célzott banki hiteltámogatás, alapkamat negatív tartományba csökkentése stb.) hozott. (Ugyanakkor az EKB cselekvési terének politikai korlátai is világosan tapasztalhatók voltak, pl. a mennyiségi lazítás késedelme esetében.)

---

<sup>9</sup> Hatásaik azonban már érzékelhetővé váltak az érintett tagállamok makrogazdasági mutatóiban, nemzetközi versenyképességében, valamint pénzügyi megítélésében.

Másfelől fentiekkel párhuzamosan átfogó (rendszerszintű) reformok igénye és lehetősége teremtődött meg. A válság kitörése után elfogadott szabályozás – egyebek mellett – a nemzeti költségvetések szorosabb felügyeletét, könnyebben alkalmazható szankciókat, illetve a bajba jutott tagállamok megerősítését célzó új mechanizmusokat tartalmazott.

A gazdasági és pénzügyi válság nyomán a GMU-ban a hatos csomag, a kettes csomag és a Fiskális Paktum elfogadása révén a *gazdaságirányítási koordináció megerősödött*. A megerősített költségvetési szabályok, valamint a makrogazdasági egyensúlyhiány kezelésére szolgáló eljárás jelentősen megnövelték az uniós fellépések alkalmazási körét és lehetséges hatékonyságát. (A GMU jelenlegi eszközeinek körét az 5. ábra foglalja össze.)

A válságot megelőző egyensúlyhiányok, strukturális hiányosságok és a válság utóhatásainak leküzdése, valamint a beruházások élénkítése és a középtávú növekedési potenciál újjáépítése területén ezek az uniós szintű közös szabályok, eljárások és intézmények fontos szerepet játszhatnak.

Ám az eurókrízis menedzsmentje 2010 óta jellemzően tagállamok közötti alkukra<sup>10</sup> támaszkodott. A status quo biztonságosabbnak tűnt, mint a nettó veszteségek csökkentése. A válság idején *számos kormányközi megállapodás* született. Ezt a GMU 1.0 felépítésének hiányosságai is magyarázzák. Ám pl. az ESM irányítási és döntéshozatali eljárásai – főként a kormányközi struktúra következtében – bonyolultak és hosszúak. Ezért annak irányítását középtávon teljes mértékben az EU Szerződéseibe kellene integrálni.

Az *európai szemeszter* – amely a gazdaságpolitikák uniós szintű összehangolására 2011-ben bevezetett éves jelentéstételi és felügyeleti ciklus – nemzeti és uniós szinten egyaránt a reformok végrehajtásának fontos eszközévé vált. Annak rendszerébe az euróövezet egészére vonatkozó világosabb iránymutatás és a szociális szempontokra irányuló fokozott figyelem épült be. Javították az európai gazdasági kormányzás *intézményi bázisát*: Európai Költségvetési Tanácsot és

---

10 Euróövezeti államfők között; az Eurócsoportban az euróövezeti pénzügyminiszterek 2010-2017 között 206 alkalommal, kéthetente találkoztak. E mechanizmust behatóan elemezte Benczes (2019).

nemzeti versenyképességi testületeket hoztak létre. A Strukturális-reform-támogató Szolgálat a tagállamok számára nyújt technikai segítséget. Fontos lépések történtek a bank- és a tőkepiaci unió kiépítése irányában.

*5. ábra: A jelenlegi GMU eszközei*

**Gazdasági Unió**

- a gazdaságpolitika és a költségvetési politika erősebb koordinációja az európai szemeszter keretében
- makrogazdasági egyensúlyhiányok feltárására és kiigazítására szolgáló eljárás
- euróvezeti prioritások erősebb érvényesítése
- nemzeti termelékenység testületek a versenyképesség alakulásának nyomonkövetésére
- a szociális jogok európai pillérének a megteremtése

**Pénzügyi Unió**

- a pénzügyi intézmények és a pénzügyi piacok szigorúbb szabályozása
- betétbiztosítás 100.000 euróig
- kockázatcsökkentés a bankágazatban
- bővülő tőkepiaci finanszírozási lehetőségek a vállalkozások számára
- európai betétbiztosítási rendszer

**Költségvetési (Fiskális) Unió**

- Európai Stabilitási Mechanizmus (ESM)
- éves tagállami költségvetések szigorúbb felügyelete, nagyobb figyelem az adósságpálya tekintetében
- Európai Költségvetési Tanács
- a költségvetési szabályok egyszerűsítése

**Demokratikus elszámoltathatóság és erős intézmények**

- intenzív párbeszéd az európai Parlamenttel és a nemzeti parlamentekkel
- európai szociális párbeszéd
- a nemzetközi intézményekben erősebb képviselő előkészítése

*Megjegyzés: a dőlt betűvel írottak már megvalósultak, a többi intézkedés előkészítés, illetve előzetes értékelés alatt*

*Forrás: saját szerkesztés*

A makrogazdasági egyensúlyhiány kezelésére szolgáló eljárás az európai szemeszterbe illeszkedik. Célja, hogy megelőzze, illetve még kezelhetetlenné válása előtt kiigazítsa az egyensúlyhiányt. Az eljárás kulcsfontosságú eszközzé vált az európai makrogazdasági felügyelet számára, többek között az ingatlanbuborékok megelőzése, valamint a versenyképesség csökkenésének, a magán- és államadósság növekedésének és a beruházások hiányának korai felismerése terén. Ám a tagállamoknak még több előrelépést kellene elérniük az országspecifikus ajánlások végrehajtásában, mivel az eddig egyenlőtlen és gyakran csupán korlátozott mértékű volt.

2011 tavaszán elfogadták az Euró Plusz Paktumot (Euro Plus Pact) is. E versenyképességi megállapodás keretében a részt vevő tagállamok kulcsfontosságú, nemzeti hatáskörbe tartozó területeken kötelezettséget vállaltak a gazdaságpolitikák összehangolásának magasabb szintre emelésére a versenyképesség növelése és a makrogazdasági stabilitás megőrzése érdekében.

Különösen nagy ambíciójú, az integráció erőteljes mélyítését eredményező reformoknak tekinthető a bank-, illetve a tőkepiaci unió kiépítésének igénye a 2010-es évtized derekától.

A bankunió intézményesítése az elfogadott és megvalósított intézkedések révén jelentős mértékben előrehaladt. Ám annak teljes megvalósításához még mindig hiányzik az európai betétbiztosítási rendszer (EDS) megteremtése. A jelenlegi finanszírozási környezet erősen a bankokra épül. A tőkepiacok nagyrészt széttöredezettek. Mindezek megnövelik a vállalatok tőkeköltségeit, s megfosztják az európai piaci szereplőket a leginkább jövedelmező befektetési lehetőségektől. Az európai gazdaság jelentős előnyöket szerezhetne mélyebb és integráltabb tőkepiacok működéséből. Az integrált piac vonzaná a külföldi befektetőket, széles körben oszthatná el a befektetési kockázatokat, s stabilizálná a pénzügyi rendszert.

Az integráltabb bank- és tőkepiacok erősebb védelmet nyújtanak a sokkokkal szemben. Előmozdítják a tőkemozgást az egységes valutaövezetben. Ugyanakkor a bankunióknak és a tőkepiaci unióknak az euróövezeti kockázatok abszorpcióját tekintve pótlólagos stabilitási hatásai is vannak. A bankunió erősíti az intertemporális kockázatmegosztási csatornát. Utóbbi nagyon hatékony az ideiglenes sokkok tekinte-

tében. (Amelyek nincsenek hatással a permanens jövedelemre és a hitel kapacitására.) A jól működő, diverzifikált és integrált tőkepiaci unió közvetlen csatornák (határon átívelő kamat- és osztalékfizetések, tőkenyereségek/veszteségek) révén, illetve közvetlen módon, rugalmasabb bankrendszer és monetáris politikai funkciók révén növelheti valamely gazdaság sokkabszorpciós kapacitását.

A tőkepiaci unió keresztmetszeti kockázatmegosztási képessége megkönnyítheti a *strukturális sokkok* elnyelését. Utóbbi hatást gyakorol a permanens jövedelemre. Az eszközök határokon átívelő tulajdonlása révén a kockázatok szétterítése és diverzifikálása hozzájárul a hatások minimalizálásához. Következésképpen a tőkepiaci unió által előmozdított piaci alapú finanszírozás anticiklikus: a sokkokat az azonnali piaci értékelés a másodlagos piacok révén elnyeli. Ugyanakkor a banki hitelezés erősen prociklikus: a hitelek adagolása teszi lehetővé a veszteség elnyelést, a banki hitelezés hirtelen leállások iránti nagy érzékenységgel.

A tőkepiaci unió (CMU) célja az európai nemzeti tőkepiacok egységes, nagy, erőteljesen diverzifikált piaccá mélyítése és integrálása. Lehetővé tenné az európai vállalatok számára, hogy a banki finanszírozás mellett a tőkepiacról is forrást szerezzenek. A befektetők számára a nemzeti határokon átnyúlóan olcsó és biztonságos befektetési lehetőségeket nyújthatna, több lehetőséget kínálva a diverzifikációhoz. Az egységes szabályozási keret és a piaci infrastruktúrák harmonizálása révén a tőkepiaci unió csökkentené a piaci széttöredezettséget és a szabályozási akadályokat. Ezzel ösztönözné a határokon átnyúló befektetéseket, javítaná a pénzügyi stabilitást, és előmozdítaná a gazdasági növekedést az egész EU-ban. A tőkepiaci unió révén a kisebb vállalkozások is nagyobb eséllyel jutnának tőkéhez. Csökkenhetne a banki hitelektől való függőségük, elősegítve az innovációt és a versenyképességet a belső piacon. Az integrált pénzügyi piac vonzaná a külföldi befektetőket, széles körben osztaná el a befektetési kockázatokat, és stabilizálná a pénzügyi rendszert.

Az európai vállalatok és befektetők számára alapvető problémát jelentenek a belső piacon a nemzeti szabályozások különbözőségei, főként a csőd eljárás és az adójog terén. Az eltérő jogi szabályozás és bürokratikus akadályok növelik a költségeket és kockázatokat a

határokon átnyúló tevékenységek esetén. A tőkepiaci unió kiépítésének feltétele a nemzeti csődjelzási és adójogi szabályok töredezettségének leküzdése, s a pénzügyi cégek egységes szabályozása.

További kihívás a befektetők bizalmának növelése. Nagyobb átláthatóság és megbízhatóbb adatszolgáltatás szükséges a pénzügyi információk tekintetében, hogy vonzóbbá váljanak a tőkepiacok a nemzetközi befektetők számára.

Az ambiciózus CMU menetrendnek – amely több korlátozott próbálkozás után is még kidolgozásra vár – a jelzett akadályok kezelését, a nemzeti szabályozások harmonizálását és a befektetők bizalmának növelését segítő reformokat kellene tartalmaznia.

A CMU kiépítését azonban mindeddig nehezen leküzdhető akadályok nehezítették. Például a csődtörvények egységesítése és a nem banki pénzügyi szervezetek közös uniós felügyeletének létrehozása egyes tagállami kormányok ellenállásába ütközött. Éppen 2024-ben mutatkozik ismét kiemelt figyelem az EU vezető tagállamai és testületei részéről a tőkepiaci unió kiépítése iránt.

A kríziskezelésen túl tehát átfogó (rendszerszintű) EU szintű reformok igénye és lehetősége teremtődött meg.

Az átfogó reformfolyamat keretét a „valódi” (másként „teljes”, illetve „mély”) gazdasági és monetáris unió megteremtésének igénye képezi. Olli Rehn, az Európai Bizottság akkori tagja 2012 nyarán hirdette meg – Maastricht 1.0 bírálatának bázisán – *Maastricht 2.0* kiépítésének az igényét. Az Európai Bizottság 2012. november 28-án tette közzé vitaindító dokumentumát (Blueprint) „a valódi, szoros gazdasági és monetáris unió” tervzetéről (EC, 2012). Az elérendő célként megjelölt *teljes gazdasági unióban* fokozottabban összehangolnák a tagállamok valamennyi nagyobb gazdaságpolitikai (köztük költségvetési politikai) döntését, amelyeket európai szinten hagynának jóvá és felügyelnének. 2012 decemberében az Európa Tanács csúcstalálkozójára nyújtották be a Négy Elnök – előző dokumentumokra támaszkodó - Jelentését. 2013. március 20-án hozták nyilvánosságra az Európai Bizottság közleményét „Towards a Deep and Genuine Economic and Monetary Union” címmel (EC, 2013). E folyamatban

– némi megtorpanás után – a következő mérföldkő az Öt Elnöknek<sup>11</sup> a GMU megerősítése programjáról és ütemtervéről 2015. június 22-én nyilvánosságra hozott jelentése volt.

A fentiekben jelzett, részben már elfogadott és bevezetett, részben pedig tervezett reformintézkedések alapvető változások irányát jelzik. A gazdasági kormányzás mechanizmusai, intézkedései jelentős részben az euróövezetre, annak tagállamaira irányulnak. A tartós konstrukciók az *EU jogrendszerében* igényelnének szabályozást, *beleértve az alapító szerződések megfelelő irányú módosításait is.*

A GMU gazdasági és intézményi architektúrájának kiteljesítéséhez, az európai gazdasági kormányzás teljes kiépítéséhez hosszabb távú intézkedésekről szükséges megállapodni. Azok részeként *a szuverenitás és a szolidaritás nagyobb fokú megosztására, megerősített demokratikus felügyeletre lenne szükség.*

A világ második legnagyobb gazdasága nem kezelhető kizárólag szabályokon alapuló együttműködés révén. A valódi gazdasági és monetáris unió a szuverenitás megosztásán és közös intézményeken alapuló rendszer kiépítését igényli. E közös intézmények többsége már létezik, és fokozatosan betöltheti ezt a feladatkört. A gyakorlatban a tagállamoknak saját költségvetésük és gazdaságpolitikájuk egyes elemeinek tekintetében egyre nagyobb mértékben kell elfogadniuk a közös döntéshozatalt. A gazdasági konvergencia és a pénzügyi integráció sikeres folyamatát követően lehetővé válna bizonyos fokú kockázatmegosztás a közszektorban, amelyet egyidejűleg erőteljesebb demokratikus részvételnek és elszámoltathatóságnak szükséges kísérnie mind nemzeti, mind európai szinten. E szakaszos megközelítést indokolja: egyes nagyobb horderejű intézkedések a hatályos uniós jogi keret – kisebb vagy nagyobb mértékű – módosítását igénylik, továbbá az euróövezeti tagállamok gazdasági konvergencia és szabályozási harmonizáció terén történő jelentős előrehaladását teszik szükségessé.

*Míndezen a szuverenitás-átruházás eddigieknél magasabb fokát, egyúttal az adott ügyekben az európai szintű közös felelősség erősítését feltételezik. A szükséges politikai integráció alapelemei a megerősített*

---

<sup>11</sup> Az Európai Bizottság, az Európai Tanács, az Eurócsoport, az Európai Központi Bank (ECB), illetve az Európai Parlament elnöke.

demokratikus legitimitáció, a beszámoltathatóság s az utólagos vizsgálódás lehetőségének intézményesítése.

Az előrehaladás ellenére vezető francia és német közgazdászok szerint továbbra is *politikai törékenység* érvényesül: „a krízis létfontosságú sérelmei válasz nélkül maradtak. A krízis tagállamok úgy érzik, hogy túlzott takarékosággal sújtották őket, s az euróövezet nem nyújt játékerteret bankjaiknak és vállalataiknak, amelyek csak költségesen jutnak hitelekhez. A hitelező tagállamok pedig úgy érzik, olyan rendszerben élnek, amely nem juttatja érvényre az európai szerződések „no bail out” klauzuláját, nagy fiskális terhekkel.” (Bénassy-Quéré et al., 2019)

Az egykori Római Szerződés aláírásának hatvanadik évfordulója 2017 márciusában alkalmat nyújtott az európai integráció soron lévő feladatainak áttekintésére és a jövőbeli működési módjának felvázolására. az Európai Bizottság fehér könyvet adott ki Európa jövőjéről (EB, 2017a). *Öt forgatókönyvet* vázolt fel arról, milyen lehet az Európai Unió 2025-ben annak függvényében: milyen döntések születnek az integráció jövőjét illető alapvető kérdésekben.

A *Gazdasági és Monetáris Unió* elmélyítéséről szóló, ugyancsak 2017 tavaszán közzétett dokumentum már csak egyetlen fő változatot, a *Valódi GMU* (nevezzük *GMU 2.0*-nak) kiépítésének a programját tartalmazza. (EC, 2017; EB, 2017b). Az EU finanszírozásáról szóló vitaanyag (EB, 2017c) a lehetséges változatoknak a közös költségvetés működését érintő potenciális következményeit tekintette át.<sup>12</sup>

Az Európai Bizottság 2017 decemberében konkrét javaslatokat terjesztett elő a Gazdasági és Monetáris Unió elmélyítésének kulcs tényezőiről<sup>13</sup>. Azok kijelölték a gazdasági és monetáris unió kiteljesítése irányában megteendő következő lépéseket. Ám *e reformfolyamat 2018-ban megtorpant*, s – talán az utóbb bekövetkezett újabb (pandémiás, geopolitikai stb.) sokkuktól sem függetlenül - azóta sem

---

12 Fontos megjegyezni: a forgatókönyvek közül az a kettő, amely a GMU működéséhez kapcsolódóan új elemeket tartalmaz, szoros összhangban van az Európai Bizottság által 2017. május 31-én publikált, a GMU jövőbeli fejlődésének lehetőségeit bemutató vitaanyaggal (EB, 2017b).

13 Az alábbiakban támaszkodtunk a COM (2017) 821 – final dokumentumban foglaltakra.

került igazán napirendre<sup>14</sup>. Az euróövezeti krízis és az azt követő időszak fő tanulságai az alábbiak lehetnek:

- a bemutatott strukturális problémák ellenére egészében hatékony szupranacionális válságkezelésre került sor;
- egyidejűleg mélyebb változásokat célzó rendszerszintű reformok kezdődtek;
- a választott megoldások kormányközi konstrukcióban valósultak meg, a Szerződésben azok mindeddig nem kerültek konszolidálásra;
- a reformszándék csúcspontját a krízis mélypontján érte el, a feszültségek csökkenésével a reformfolyamat lelassult;
- a kilábalás során a GMU reform befagyott, a bankunió kiépítése a jelentős előrehaladás ellenére nem vált teljessé, a tőkepiaci unió területén pedig csak csekély előrelépés történt, az egyébként lényeges, ám nem átütő erejű reformok után kialakuló rendszer már nem azonos a GMU 1.0-val, hanem azon túllépve GMU 1.1-nek nevezhető;
- változatlanul a jövő kérdése: lesz-e áttörés a GMU 2.0 irányában?

## „NAGY CSOMAG” VERSUS FOKOZATOS ELMÉLYÜLÉS

A legutóbbi krízis után – mint azt láthattuk – a „teljes” GMU kiépítése irányában figyelemre méltó előrehaladás történt. 2010 után úgy tűnt: akár átfogó, átütő erejű „nagy csomag” is keresztülvihető lehet a GMU reformjáról az EU döntési rendszerében.

Noha a GMU-reformra vonatkozó közgazdaságtudományi megközelítésekben – mint az előzőekben láthattuk – vannak eltérések, az átalakítás szükséges fő irányai azonosíthatók. Pisani-Ferry & Zettelmeyer (2019) joggal hangsúlyozzák: „a nézetek jelentős konvergenciája áll fenn a közgazdászok között abban, amit a valutaunió valóban maga után von. E konszenzus – noha bizonyára nem univerzális – széles és mély, alapul szolgál olyan reformhoz, amely szignifikáns módon

---

<sup>14</sup> Mindezekről, illetve a GMU 2.0 kulcsfontosságú tartalmi elemeiről lásd részletesen: Halmi, 2020a; Halmi, 2020b.

javítja az euróövezet rezilienciáját és segít a megosztott prosperitás megalapozásában”.

„Nagy csomag” elfogadása egyértelmű áttörést eredményezne a GMU-reform, a teljes GMU kiépítése tekintetében. Ugyanakkor az EU döntési rendszerében, a tagállamok heterogén érdekeire figyelemmel e fajta „nagy csomag” teljes elfogadása kivételes körülmények esetén vihető keresztül. Az EU eddigi történetében már több ízben is támogattak effajta „nagy csomagot”. Gondoljunk – mások mellett – a belső piac vagy a GMU 1.0 elfogadására. Úgy tűnt, a 2008 utáni bank- és gazdasági krízis, majd az EU-ban annak második szakasza, a szuverén adósságválság kockázatai és veszélyei kikényszeríthetik az áttörést a GMU 2.0 irányában. Több ilyen időszak is volt az elmúlt évtizedben. Ugyanakkor az európai integráció tapasztalatai szerint a *graduális folyamatok* sem becsülhetők le. Dorrucchi et al. (2015) az európai regionális integráció indexe felhasználásával az integráció mélyülési folyamatát az 1958 és 2015 eleje közötti időszakban tekintette át.

Elemzésük egyértelműen kimutatta: a legutóbbi krízis „katalizátorként működött abban a drámai gyorsulásban, amelynek az európai kormányzás reformjának ütemében tanúi voltunk”. E folyamatban mérföldkönek minősítik *az átfogó GMU-reform igényét tartalmazó dokumentumokat*, négy nagy, egymást kiegészítő cél kitűzését: a hatékonyabb gazdasági unió, fiskális unió, pénzügyi unió, illetve mindezekkel arányos politikai unió igényét.

A kutatás során behatóan vizsgálták az integráció előrehaladását és az előrehaladás komponenseit. A „közös piaci szakasz” 1958 és 1993 között az indexben maximum 50 pontot, az „uniós időszak” azóta ugyancsak maximum 50 pontot tartalmaz. A 2015. január 1-én számított kumulált érték az idézett kutatás szerint 76 pont felett volt. A rés a 100 pont – azaz az indexben elérhető maximális pontszám, ha a két időszak valamennyi célját teljes mértékben teljesítik – és a tényleges pontszám között a távolságot jelzi, amelyet még az új állandósult állapot eléréséhez az integrációs folyamatban teljesíteni szükséges.<sup>15</sup>

---

15 Az index alkalmazott változatában az „uniós szakasz” azonosított céljai a négy elnök 2012. decemberi jelentésén alapultak.

Az elemzés jól jelzi az integrációs folyamat 1993 utáni hiányosságait. Ugyanakkor meggyőzően mutatja a 2010-től bekövetkező lényeges mélyülést.

A krízist követő időszakban mindegyik lényeges komponens tekintetében komoly előrehaladás valósult meg. A leginkább a bankunió és a fiskális unió területén ment végbe haladás, ám jóval kevesebb történt a gazdasági uniót tekintve.

Európában a gazdasági integráció folyamata mindig mélyülő természetű volt, s gyakran „krízisekben teljesedett ki” (Monnet, 1978 417. o.). Mindez az európai integráció természetes állapota, *ha az integráció végső céljait jól azonosították és a folyamatot annak kezdetétől fogva jól megértették*. Előbbieket előmozdíthatják a reformok igényét és kívánatos irányát helyesen jelző átfogó dokumentumok, közöttük akár tervezetek is. Különösképpen, ha azok utóbb a további, akár sok lépésből álló cselekvés (reformintézkedések) alapját képezik.

A belső piac kiépítéséhez három és fél évtizedre volt szükség. A gazdasági integráció követendő pályáját tekintve ebben az időszakban nem volt kétség. Ugyanakkor a GMU esetében a végső célok tekintetében felmerülhetnek bizonytalanságok és félreértések. (Az euró nem „cseresznye a belső piac pitéjén”.) Mindezek összefüggenek a nemzeti szuverenitás és az európai demokrácia értelmezésével. A 2008-2009. évi krízis óta e téren már eddig is jelentős előrehaladás valósult meg. (Annak ellenére, hogy egységes, átfogó és átütő erejű reformdokumentum mindeddig nem került elfogadásra.) A sikeres integráció inkluzív, szélesen megmagyarázott, megértett és elfogadott reformok révén érhető, illetve mélyíthető el. Mindez nem csak „nagy csomagok” révén lehetséges.<sup>16</sup>

## A GMU2.0 REFORM KRITIKUS TÖMEGE

Az eddigiek alapján megfogalmazható a GMU 2.0 reform tekintetében minimálisan szükséges, kritikus tömeget képező intézkedések köre. (Nevezzük ezt „kis csomagnak”).

---

<sup>16</sup> Nemcsak a Szerződések módosítása, hanem kisebb lépések révén is lehetséges. Ám a reformok szerződéses konszolidációja utóbb ez esetben is szükséges.

A kritikus tömeg eléréséhez mindenekelőtt négy területen<sup>17</sup> szükséges mélyreható reformdöntések meghozatala:

- az európai betétbiztosítási rendszer (EDIS) – legalább részleges – megteremtése;
- euróövezeti stabilizációs, uniós jogi keretbe foglalt új fiskális – kockázatmegosztást is tartalmazó – szabályok;
- az euróövezeti bankok államkötvényeknek való túlzott kitétségének korlátozása, a „halálos hurok” megszüntetése;
- a tőkepiaci unió kiépítéséhez szükséges európai szabályozás elfogadása és bevezetése.

E reformdöntések a rendszerszintű reform („teljes” GMU) központi feltételei. Azokkal szemben egyes tagállamokban politikai ellenállás mutatkozhat. Lehetséges, hogy e kritikus tömeget célzó lépések felé is csak fokozatos mozgás valósulhat meg. Ám az alapmozzanatok tekintetében a fontolva haladás veszélyeztetheti a reform mélységét és hatásosságát<sup>18</sup>. Az európai integráció eddigi útja szerint nem eleve reménytelen az átütő erejű változások elfogadása.

A négy fő stratégiai reformdöntés révén egyidejűleg lenne előmozdítható a pénzügyi stabilitás és a reziliencia tekintetében szükséges kockázatmegosztás, egyidejűleg a kemény költségvetési kényszer és az egészséges politikára irányuló ösztönzés. E reformlépések mindegyikére, miképpen a további lépésekre is vonatkozik az intézményi közgazdaságtani megközelítés érvényesítése. Azaz nemcsak az tisztázandó: mit kell tenni, hanem az is, ki és mikor tegye meg azt. Milyen intézményekre és szabályokra van szükség, s mikor? Pénzügyi, fiskális és intézményi reformok szükségese.

*Az intézményi építkezésnek az eddigi tervezetekhez képest nagyobb hangsúlyt kellene kapnia.* Az euróövezeti intézmények megújításának lehetséges alapelvei: a szuverén tagállamok részt vesznek a kockázatmegosztásban, miközben betartják a piaci fegyelmet az erkölcsi kockázat kontrolljának rendjében. A fiskális kockázatmegosztás ki-

---

17 Az áttörés kulcstényezőiről van szó. Az euróövezeti fiskális kapacitás jelentős további tényező lehet.

18 A további lassú korrekciós folyamat a GMU 1.1 továbbélését eredményezné. Utóbbi a GMU 1.0 egyes konstrukciós hiányosságait mérséklő, ám annak alapproblémáit teljesen meg nem haladó átmeneti rendszernek tekinthető.

építéséhez központi fiskális kapacitás megteremtése is szükséges. Az ugyancsak megteremtendő Európai Valutaalap (EMF) – a tagállamok likviditása és fizetőképessége területén – megfelelő kockázatmegosztást teremthetne, miközben előmozdíthatná a piaci fegyelmet. Az EKB a GMU-reform eredményeképpen a monetáris politikára és szükség esetén a bankoknak nyújtott likviditási segítségre koncentrálna.

A fiskális kockázatmegosztás *fokozatos* bevezetése tűnhet megvalósíthatónak: először a bankunió támogatásában, majd kiterjedtebben, a makroökonómiai kockázatokkal szemben, országok közötti „biztosításként”. Mindezek az erkölcsi kockázat hatékony kezelését feltételezik. A kockázatmegosztás néhány formájának – így az egész területre kiterjedő közjavak szélesebb köre nyújtásának – a politikai unió irányában történő előrehaladás esetén nyílhat meg a lehetősége.

## IRODALOMJEGYZÉK

- Alesina, A. – Ardagna, S.–Galasso, V. (2008). The Euro and Structural Reforms. NBER Working Paper, No. 14479. <https://doi.org/10.3386/w14479>.
- Bénassy-Quéré, A., Brunnermeier, K. M., Enderlein, H., Farhi, E., Fratzscher, M., Fuest, C., Gourinchas, P-O., Martin, Ph., Pisani-Ferry, J., Rey, H., Schnabel, I., Véron, N., Weder di Mauro, B. & Zettelmeyer, J. (2019). Euro area architecture: What reforms are still needed, and why, *VOX CEPR Policy Portal*, <https://voxeu.org/article/how-reconcile-risk-sharing-and-market-discipline-euro-area>
- Benczes István (2019). Válság és válságrendezés a Gazdasági és Monetáris Unióban. A pénzügyi és gazdasági integráció forгатókönyvei. Akadémiai Kiadó, Budapest, <https://doi.org/10.1556/9789634543480>
- Blanchard, O.–Giavazzi, F. (2002). Current Account Deficits in the Euro Area. The End of the Feldstein Horioka Puzzle? *Brooking Papers on Economic Activity*, Vol. 33. No. 2. 147–209. o. <https://doi.org/10.1353/eca.2003.0001>

- Buti – Turrini (2015). Three Waves of Convergence. Can Eurozone Countries Start Growing Together Again? *VOX CEPR's Policy Portal*, <https://cepr.org/voxeu/columns/three-waves-convergence-can-eurozone-countries-start-growing-together-again>
- Csaba László (2014). Európai közgazdaságtan, Akadémiai, Budapest, <https://doi.org/10.1556/9789630597890>
- Dorrucci, E., Ioannou, D., Mongelli, F. P. & Terzi, A. (2015). *The four unions "PIE" on the Monetary Union "CHERRY": a new index of European Institutional Integration*, ECB Occasional Paper Series, no. 160, Frankfurt, <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecbop160.en.pdf>
- Duval, R. – Elmeskov, J. (2006). The Effects of EMU on Structural Reforms in Labour and Product Markets, European Central Bank (ECB) Working Paper Series, No. 596, March <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp596.pdf>
- EB (2017a). Fehér Könyv Európa jövőjéről. A 27 tagú EU útja 2025-ig: gondolatok és forgatókönyvek. Európai Bizottság, Brüsszel, 2017. március 1., [https://eur-lex.europa.eu/content/news/white\\_paper.html?locale=hu](https://eur-lex.europa.eu/content/news/white_paper.html?locale=hu).
- EB (2017b). Vitaanyag az Európai Unió pénzügyeinek jövőjéről. Európai Bizottság, Brüsszel, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/?uri=CELEX:52017DC0358>.
- EB (2017c). A Bizottság közleménye. Az Európai Gazdasági és Monetáris Unió kiteljesítése felé vezető további lépések ütemterve. COM(2017) 821 final. Európai Bizottság, Brüsszel, december 6. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/?uri=CELEX:52017DC0821>
- European Commission (EC) (2012). A blueprint for a deep and genuine economic and monetary union. Launching a European Debat, Communication from the Commission, COM(2012) 777 final/2 Corrigendum, Annule et remplace le document COM(2012) 777 final du 28.11.2012., Brussels, 30. 11. 2012. [https://ec.europa.eu/archives/commission\\_2010-2014/president/news/archives/2012/11/pdf/blueprint\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/archives/commission_2010-2014/president/news/archives/2012/11/pdf/blueprint_en.pdf)
- EC (2013). Towards a Deep and Genuine Economic and Monetary Union. The introduction of a Convergence and Competitiveness

- Instrument, Communication from the Commission to the European Parliament and the Council, Brussels, COM/2013/0165 final. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A52013DC0165>
- EC (2017). Reflection Paper on the Deepening of the Economic and Monetary Union. European Commission COM(2017) 291, European Commission, Brüsszel, [https://commission.europa.eu/document/download/e5e89384-c62f-4894-b4b8-83b5fd54cf40\\_en?filename=reflection-paper-emu\\_en.pdf](https://commission.europa.eu/document/download/e5e89384-c62f-4894-b4b8-83b5fd54cf40_en?filename=reflection-paper-emu_en.pdf)
- Eggertson, G.–Ferrero, A.–Raffo, A. (2014). Can structural reforms help Europe? *Journal of Monetary Economics*, Vol. 61. No. 1. 2–22. o. <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2013.11.006>.
- Frankel, J. – Rose, A. (1998). The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria. *The Economic Journal*, Vol. 108. 1009–1025. o. <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00327>.
- Györffy Dóra (2019). Az európai pénzügyi válság tapasztalatai, tanulságai és öröksége. In: *Kovács Lajos Péter* (szerk.): *Közel Európa távol*. Éghajlat, Budapest, 263–285. o.
- Halmai Péter (2014). Krízis és növekedés az Európai Unióban. Európai modell, strukturális reformok. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Halmai Péter (2020a). GMU 2.0: felelősség versus szolidaritás? *Külgazdaság*, 64. évf. 9–10. sz. 3–34. o. <https://doi.org/10.47630/KULG.2020.64.9-10.3>
- Halmai Péter (2020b). Mélyintegráció. A Gazdasági és Monetáris Unió ökonómiája. Akadémiai, Budapest, <https://doi.org/10.1556/9789634545569>
- Juncker, J.C. (in cooperation with Tusk, D., Dijsselbloem, J., Draghi, M. & Schulz, M.) (2015). Completing Europe’s economic and monetary union. Five Presidents’ Report. [https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/5-presidents-report\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/5-presidents-report_en.pdf)
- Kutasi Gábor (2017). Külső egyensúlytalanság az euróövezetben. Megoldás-e a többszintű kormányzás? *Magyar Tudomány*, 1. sz. 18–23. o.
- Monnet, J. (1978). *Memoirs*. London: William Collins.
- Pisani-Ferry, J. & Zettelmeyer, J. (eds.) (2019). *Risk Sharing Plus Market Discipline: A New Paradigm for Euro Area Reform? A Debate*,

A VoxEU ebook. <https://voxeu.org/content/risk-sharing-plus-market-discipline-new-paradigm-euro-area-reform-debate>  
Sondermann, D. (2016). Towards more resilient economies: the role of well-functioning economic structures, ECB Working Paper, No. 1984. <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1984.en.pdf>

---

## A FOLYAMATOSAN VÁLTOZÓ EGYSÉGES PIAC 30 ÉVE

Törzsök Éva

professor emerita, Budapesti Gazdasági Egyetem

*„Európa válaszúthoz ért. Vagy határozottan és eltökélten továbbmegyünk, vagy visszasüllyedünk a középserűségbe. Vagy elhatározzuk, hogy véghez visszük Európa gazdaságainak integrálását; vagy az ezzel járó jelentős problémák megoldására irányuló politikai akarat hiányában hagyjuk, hogy Európa egyszerű szabadkereskedelmi terület legyen, és semmi több.”*  
(Fehér könyv, 1985, Idézi: Monti, 2010)

### AZ EGYSÉGES PIAC JELENTŐSÉGE ÉS MÉRETE

Az egységes piac „Európa koronaékszere,” „az EU szíve,” „az EU jólétének és ipari versenyképességének gerince,” „az EU legértékesebb eszköze,” és további hasonló jellemzések sokasága lenne idézhető. Bármilyen jellemzővel illetjük is az egységes piacot, kétségtelen, hogy az európai integráció egyik, ha nem a legnagyobb eredménye, minden gyengeségével együtt is. Mielőtt ezeket számba vennénk, érdemes tisztázni e piac méretét. Mérhetjük nagyságát és jelentőségét számzerű mutatókkal, és jellemezhetjük a részes országok számával.

Az egységes piac a világ legnagyobb integrált piaci térségként nemcsak a globális GDP 18 %-át adja, de létezése okán az EU GDP is 9 %-kal magasabb, mint lenne nélküle – hangsúlyozza az EP részére készített tanulmány (Pataki G. Zs.: Mapping the Cost of Non-Europe, 2019-24). Tagállamainak részesedése a globális áru- és szolgáltatáskereskedelemről mintegy 16,2 %, az EU 53 állam első számú kereskedelmi partnere (a világ GDP 48 %-a), harmadik országokkal a kereskedelem közel 50%-a euróban valósul meg. Az eurostat 2022-es adataira hivatkozva (Celebrating 30 years of the EU single market 1993-2023) kiemelhető az is, hogy ebben a térségben

- mintegy 450 millióan élünk, más tagállamokban 17 millió uniós polgár dolgozik és közel 13 millió fiatal tanul,

- mintegy 23 millió vállalkozás működik, közel 128 millió embert foglalkoztatva,
- a szolgáltatások az uniós GDP mintegy 70%-át és a teljes foglalkoztatás mintegy 73%-át teszik ki,
- megvalósuló beruházások értéke 8 163 milliárd euró (2021).

Az egységes piac jelentősége a leglátványosabban a belsőkereskedelem részarányával jellemezhető. Ugyancsak az eurostat adatai szerint (2022)

- áruk esetében értéke 4 227 milliárd euró, ez 64%-kal magasabb, mint az extra trade, az EU külkereskedelme (2 572 milliárd euró). A belső piac részesedése a tagállamok teljes nemzetközi kereskedelmében Ciprustól (27%) Luxemburgig (81%) széles skálán mozog, Magyarország esetében ez az arány 75 % körüli, 5,5 milliárd eurós többlettel (KSH, 2022),
- szolgáltatásoknál a belsőkereskedelem értéke mintegy egymilliárd euró (2021: 997,1 millió euró). Aránya a legmagasabb Ausztria (75,5%), Szlovénia, Horvátország, Szlovákia, Litvánia és Románia (70%) esetében.

Tagállamai révén definiálva az európai egységes piacot, hangsúlyozandó, hogy számuk meghaladja az EU tagállamainak számát. A 31 országot felölelő belső piacot három országcsoport, illetve ország nemzeti piaca alkotja: az EU 27 tagállama mellett az EGT megállapodásban részes 3 EFTA állam (Norvégia, Izland és Liechtenstein), valamint a bilaterális megállapodásokkal kapcsolódó Svájc. Az Európai Bizottság az utóbbit is egyértelműen az egységes piac részeként kezeli: „The single market consists of 31 countries’ economies... Third, through bilateral treaties, Switzerland is also part of it.” (lásd: Single Market Scoreboard). E hatalmas piac akadálytalan működése értelemszerűen megköveteli, hogy részesei azonos szabályok szerint játsszanak, ezért is van, hogy szinte valamennyi egységes piacra vonatkozó uniós jogszabály EGT vonatkozású! (Svájc nem tagja az EGT-nek, az EGT vonatkozású uniós jogszabályok így az országra automatikusan nem vonatkoznak, egyes belső piaci jogszabályokat átvesz, másokat nem.)

AZ EGYSÉGES PIAC KIALAKULÁSA – „A” FEHÉR KÖNYV<sup>1</sup>

A 30 éves egységes piacot köszöntve szükséges emlékezni arra, hogy nem előzmények nélküli újdonságként jött lére 1993-ban, közös piac néven már több évtizedes múltra tekintett vissza. Ismert, hogy a közös piac az EGK nemzeti piacainak olyan belső vámhatárokkal tagolt összessége volt, ahol célul tűzték ki a négy gazdasági szabadságjog mozgását, ahol 1968-ra felszámolták az egymás közötti vámokat, ahol életre hívták az első közös szakpolitikákat (versenypolitika, kereskedelempolitika, KAP). A tagállamok az egységes piac megvalósításával ezt a közös piacot kívánták túlhaladni.<sup>2</sup>

Miért is vált szükségessé a közös piac újragondolása? A Római Szerződés rögzítette a hatok azon eltökélt szándékát, hogy egymás közötti kereskedelmükben megszüntetik a nemzeti szabályozások okozta akadályokat. Az integráció első évtizedeinek napi gyakorlata ezt a szándékot azonban csak részben igazolta. 1968-ra eltűntek ugyan a belső vámok, de fennmaradtak a tagállamok közötti vámhatárok, a vámvizsgálatokkal együtt, és a számos mennyiségi korlátozással azonos hatású nemzeti intézkedés mellett új és újabb tagállami akadályok is születtek (és születnek a mai napig folyamatosan). Ezek nemcsak gátolták a szabadságjogok érvényesülését, de a konkrét ügyekben komoly jogértelemzési terhet róttak az Európai Bíróságra, mely jónéhány történelmi jelentőségi jogesetben hívta fel a tagállamok figyelmét a Szerződésbe ütköző magatartásukra (gondoljunk pl. az árukereskedelemben a Dassonville ügyre vagy a Cassis de Dijon ügyre). Mindezen tapasztalatok okán fogalmazta meg a Delors bizottság a közös piac reformjának szükségességét, a szabadságjogok mozgását akadályozó nemzeti fizikai (pl. belső vámhatárok és vámvizsgálat), műszaki (pl. nemzeti szabványok és műszaki szabályok különbözőségei) és pénzügyi (pl. közvetett adózás) korlátok felszámolását, és egy valóban egységes belső piac életre hívását. „The failure to achieve a single market within the European Community has been costing European industry millions in unnecessary costs and lost op-

1 Az Európai Unióban számos területen születtek fehér könyvek, az 1985-ös Fehér Könyv azonban történelmi léptékben is korszakos jelentőségű.

2 Ezért is szakszerűtlen a mai egységes piacot közös piacként emlegetni.

portunities.” – hangsúlyozza az ún. Cecchini report (Cost of Non-Europe, 1988). Az 1985-ben előterjesztett Fehér könyv a belső piac kiteljesítéséről (Completing the internal market, White Paper) egyfajta menetrendként rögzítette a szükséges lépéseket (tagállami akadályok felszámolása, új megközelítésű jogharmonizáció, európai szabványosítás, mintegy 300 új irányelv megalkotása, bevonva az egységes piacba a nemzeti közbeszerzési piacokat is). E célkitűzések megvalósíthatósága érdekében a tagállamok a Római Szerződést módosító Egységes Európai Okmányban (1986) rögzítették: „The Community shall adopt measures with the aim of progressively establishing the internal market over a period expiring on 31 December 1992.” (SEA Article 13).

## AZ EGYSÉGES PIAC ELMÉLYÜLÉSÉNEK ÉVTIZEDEI

1993 óta a bővülések és az EGT megállapodás okán mind nagyobb egységes piacon felsorolhatatlanul sok harmonizált (irányelv) és egységesített (rendelet) uniós jogszabály és más intézkedés született.

Címszavakban (a teljesség igénye nélkül) jónéhány mérföldkő említhető, melyek mentén a mai egységes piac formálódott: a Fehér könyv mellett a Delors-jelentés (1989) a gazdasági és monetáris unió megvalósításáról, a belső vámhatárok eltörlése (1993), újabb megosztott hatáskörű szakpolitikák életre hívása (környezeti, fogyasztói, közbeszerzési stb.), a Maastrichti szerződésben rögzítettek, az Európai Gazdasági Térség létrejötte (1994), a Schengeni Megállapodás és Egyezmény, a „one market one money” jegyében az euró bevezetése és az euróövezet bővülése, a Lisszaboni stratégia (2000: az egységes piac „újraindítása” szükséges), a meghatározó jelentőségű újabb uniós jogszabályok (pl. szolgáltatási keretirányelv, 2006), az EURÓPA 2020 (2010, mely az egységes piacot „Hiányzó láncszemek és szűk keresztmetszetek” címszó alatt említi), a Monti jelentés (Az egységes piac új stratégiája, 2010), a két Single Market Act (2012)<sup>3</sup>, az uniós jog egy-

---

3 Előzménye: Az egységes piaci intézkedéscsomag felé, A magas szinten versenyképes szociális piacgazdaságért, 50 javaslat az együttes munka, vállalkozás és a cserekapcsolatok javítása érdekében, Európai Bizottság

szerűsítési folyamata (Better Regulation – Barosso-bizottság, REFIT – Juncker-bizottság, „egy be, egy ki” – Von der Leyen-bizottság). Említhető Juncker politikai útmutatásainak (2014) egyikeként az „összekapcsolt digitalizált egységes piac,” a Fehér könyv EURÓPA jövőjéről (Európa öt lehetséges útja 2025-ig), valamint a von der Leyen-bizottság egységes piacot érintő új hangsúlyai (digitális Európa, Európai zöld megállapodás).

### *Egységes piac – az európai integráció legnagyobb eredménye*

Az egységes belsőpiac-projekt több megközelítésben is értékelhető. Elemezhetők a négy szabadságjog érvényesülésének, valamint az egységes piac működését támogató szakpolitikák és más belsőpiaci uniós tevékenységek eredményei; vizsgálhatók a gazdasági vonatkozások mellett a szociális dimenzióban elért eredmények; bemutathatók a folyamatosan zöldülő egységes piac, a digitális egységes piac és a további célkitűzések eredményei. Ütköztethető lehetne az egyes érintett szereplők álláspontja az egységes piac sikerességével és tökéletlenségeivel kapcsolatban, idézhetnénk az Európai Parlament, a Tanács, az Európai Bizottság és más uniós szervezetek, az egyes tagállamok kormányainak és kutatóinak értékeléseit, az egyes érdekképviseleti és szakmai szervezetek (pl. az ETUI, a BusinessEurope, az Eurochambres, az EuroCommerce vagy akár a Gyáriparosok Európai Kerekasztala) álláspontját.

Az egységes piac leghangsúlyosabb gazdasági dimenzióját vizsgálva rögzíthető, hogy a szabadságjogok mozgása többé-kevésbé akadálytalan:

a belső piaci árumozgás kiforrott szabályozási architektúrája (1. ábra) megvalósította a tagállamok árukereskedelmi integrációját (az intra trade mintegy 60%-kal magasabb, mint az extra trade, az uniós polgárok az áruk mintegy 40%-át más tagállamokból szerzik be),

### 1. ábra: Az áruk szabad mozgásának uniós szabályrendszere

AZ ÁRUK SZABAD MOZGÁSA UNIÓS SZABÁLYRENDSZERE					
Általános termékbiztonsági irányelv – új: rendelet! Termékfelelősségi irányelv					
Tagállamok liberalizációs kötelezettségei és a mentességi jogcímek		NEM HARMONIZÁLT TERMÉKEK kölcsönös elismerés elve + élelmiszerbiztonság növény-és állategészségügy		HARMONIZÁLT TERMÉKEK jogharmonizáció és jogegységesítés (szabad mozgás- és védzáradék)	
Szerződés	Európai Bíróság Dassonville formula	Európai Bíróság Cassis de Dijon ügy	764/2008/EK rendelet 2019/515/EU rendelet	Irányelvek new and global approach WEEE, RoHS	Rendeletek REACH CLP, PIC gyógyszerek kozmetikumok

*Forrás: a szerző saját szerkesztése*

A belső piaci árumozgás uniós szabályairól szólva és az egységes piac eredményeit értékelve nem lehet nem kiemelni a kölcsönös elismerés elvének (principle of mutual recognition, MR) kreatív alkalmazását. Az elv nem ismeretlen az államközi kapcsolatokban. Összekapcsolása a tagállamok közötti árumozgás szabadságával azonban a közös piac, illetve az egységes piac olyan világméretekben is egyedülálló sajátossága, amely joggal viselheti „az EU leginkább méltánylandó innovációja” jelzöt (Pelkmans, J.) – köszönhetően az Európai Bíróságnak.<sup>4</sup>

- a személyek mozgásszabadsága, az uniós polgári lét, az egységesen érvényesülő fogyasztói jogok, a szakmai képezések kölcsönös elismerése, a más tagállamban folytatható tanulma-

<sup>4</sup> Curia 120/78. sz. ügy (Cassis de Dijon) A kölcsönös elismerés elve a jogharmonizáció alternatívájaként megoldja az ún. nem harmonizált áruk belső piaci akadálytalan mozgását, minthogy az egyik tagállamban jogszerűen forgalomba hozott áru forgalmazását más tagállamok nem korlátozhatják, függetlenül attól, hogy ugyanazon áru előállítására és/vagy forgalmazására saját országukban más szabályok vonatkoznak. Az elv vonatkozik az importárúkra is, és alkalmazott másutt is, ahol nincs uniós szabályozás.

nyok, a kutatói együttműködések okán erőteljesen megváltozott az itt élők élete,

- ha olykor komoly akadályokkal is, de bővül a határt átlépő szolgáltatások köre,
- a tőke szabad mozgása akadálytalan.

Mindemellett az egységes piac a világ egyik legnyitottabb és legvonzóbb befektetési célpontja, ahol

- az euró húsz tagállam közös pénze, a GMU fokozatosan kiteljesedik,
- a vállalkozások nagy és fair piacok előnyeit élvezhetik,
- látványosan nemzetköziesednek a kkv-k, kapcsolódva globális értékláncokhoz,
- a fogyasztók gazdag áruválasztékkal, biztonságos termékekkel szembesülnek stb.

Az eredményeket korántsem hiánytalanul számba véve ugyanakkor szükséges hangsúlyozni, hogy az egységes piac gazdasági dimenziójának sikeressége nem értelmezhető az egyes szakpolitikák, a harmonizált európai szabványok, a szellemi tulajdonjogok uniós szabályai, az élelmiszerbiztonsági szabályok, a harmonizált állatvédelmi és állategészségügyi, növényegészségügyi stb. szabályok nélkül.

Néhány példa a lehetséges sok közül:

- a közbeszerzési piac az egységes piac kiemelten fontos szegmentuma. A harmonizált közbeszerzési jog segíti átláthatóvá tenni a közpénzek elköltését, a kkv-k hozzáférését az uniós közbeszerzési piachoz, a SIMAP (ezen belül a TED) révén az egyes államok uniós értékhatár feletti tenderfelhívásai bárki számára hozzáférhetőek,
- a közvetett adók harmonizációja (VAT, jövedéki adók) nélkül megoldhatatlan lenne az áruk és a szolgáltatások akadálymentes belső piaci mozgása,
- az egységes piac zöldülését elősegítő környezetpolitikai intézkedések (pl. az „eurovirág”, az ökológiai gazdálkodás és a biotermékek szabályozása, az ETS, a REACH, a WEEE irányelv vagy akár az EMAS rendszer) megalapozták a jelenlegi Zöld megállapodás tartalmi megvalósítását,

- az egységes piac a világ egyik legnagyobb fogyasztói piaca, ennek okán a fogyasztói politika az egységes piac egyik meghatározó pillére. A harmonizált fogyasztói jogok, az áruk és a szolgáltatások biztonságosságát célzó uniós jog, a gyorsriasztó rendszerek (pl. Safety Gate, RASFF) mellett a fogyasztói politika hozzájárul ahhoz is, hogy a tisztességtelen kereskedőknek ne legyen itt helyük.

A szabadságjogok és az egységes piacot támogató szakpolitikák elválaszthatatlan együttese okán képes az egységes piac a lehetőségek gazdag tárházaként segíteni a gazdasági növekedést, erősíteni a közös jólétet. Potenciális előnyei is jelentősek: a tagállami akadályok felszámolása az áruk és szolgáltatások esetében 2029 végére 713 milliárd euróval növelheti a gazdaságot (Európa kétbillió eurónyi hozadéka...2019–2024, EPRS, 2019). Emellett képes az európai reziliencia térségeként is működni, védelmet nyújtva válságok idején vállalkozásoknak és polgároknak egyaránt, mindemellett pedig alkalmassá válik arra is, hogy változó globális világunkban a geopolitikai előretekintés uniós eszközeként is működjék.<sup>5</sup> Mindezek okán akár egyet is érthetünk a „The Internal Market is the Workhorse of European Integration megfogalmazással.” (Egan, M. 2020)

Az egységes piac eredményeit és érdemeit hangsúlyozva érdemes felfigyelni arra a (Anu Bradford munkásságához kapcsolható) „Brüsszel effektus” néven ismert jelenségre is, miszerint az Unió értékeit közvetítő irányelvek és rendeletek mind erőteljesebb globális szabályozó szerepet töltenek be, de facto és de jure is.

A de facto „brüsszeli hatást” a piaci erők már önmagukban is kiényszerítik. Minthogy az egységes piac a világ egyik legnagyobb és leggazdagabb fogyasztói piaca, a különféle uniós normák képesek egyoldalúan is szabályozni a globális piacokat (tisztességes verseny, környezet védelme, élelmiszerek biztonsága, tisztességes kereskedői magatartás, állatok, mint érző lények – EUMSZ 13. cikke – védelme stb.). Ha egy nemzetközi vállalat kíván hozzáférni az egységes piacához, magatartását, tevékenységét és termelését kénytelen az uniós joghoz igazítani, majd költség-okokból gyakran más piacokon is

---

5 „We firmly believe that open strategic autonomy starts by strengthening the Single Market as our home base.” (ERT)

ugyanezeket a szabályokat tartja be. Számos harmadik országban a „Brüsszel effektus” de jure is érvényesül, mind több partnerország vonatkozó jogalkotására jellemző az „EU-style law” jelenség (globális hatású pl. az ipari termékek belső piaci „útlevelként” szolgáló CE jelölés mögötti, a new and global approach keretében kimunkált termékbiztonsági rendszer, a REACH rendelet, a GDPR és sorolhatnánk a példákat).

Az egységes piac három évtizedes fejlődése azonban korántsem csak gazdasági vonatkozású, a belső piac évtizedek óta zöldül is, ennek számos eredménye említhető.<sup>6</sup> A Római Szerződéstől kezdve folyamatosan erősödik az egységes piac szociális dimenziója is.<sup>7</sup> A digitális egységes piaci szegmentum erőteljes fejlődését hangsúlyozva elég csak Junckerre hivatkozni,<sup>8</sup> vagy a DESI évente mért adataira, mellette a szociális iránytű nagyszabású célkitűzéseire. Mindezeket együttesen szemlélve felvázolható, miként is néz ki a jelenlegi egységes piac. (2. ábra)

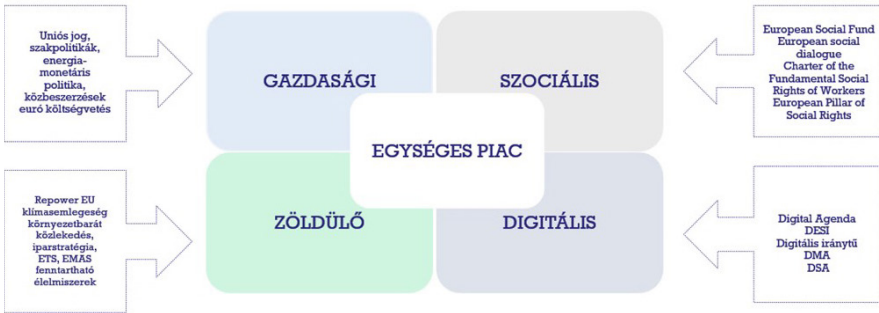
---

6 környezeti akcióprogramok, ETS, IPPC és IED irányelvek, EMAS, uniós ökocímke, ökológiai gazdálkodás és a biotermékek szabályozása, ökodesign irányelv, energiahatékonysági címkézés, hulladékgazdálkodás, körforgásos gazdaság, európai zöld megállapodás stb.

7 Példaként kiemelendő az Európai Szociális Alap, az Európai Unió Alapjogi Chartája, a Delors által 1985-ben elindított folyamat a szociális párbeszéd terén, a Bizottság és az európai szociális partnerek együttműködése (munkavállalók: ETUC – European Trade Union Confederation, munkaadók: BUSINESSEUROPE, SMEUNITED, SGI EUROPE), a szociális biztonsági rendszerek összehangolása, az európai foglalkoztatási stratégia, a szociálpolitikai menetrendek, az EURÓPA 2020 szociálpolitikai célkitűzései, a Szociális jogok európai pillére (2017), a vonatkozó cselekvési terv kiemelt célkitűzései, a portói szociális csúcstalálkozó nyilatkozata (2021).

8 „By creating a connected digital single market, we can generate up to € 250 billion of additional growth in Europe in the course of the mandate of the next Commission, thereby creating hundreds of thousands of new jobs, notably for younger jobseekers, and a vibrant knowledge-based society.” Political Guidelines for the next European Commission 2014

2. ábra: A 21. századi egységes piac dimenziói



*Forrás: szerző saját ábrája*

*Az egységes piac működésbeli zavarai*

Az egységes piac az európai integráció soha nem befejezhető projektje. A változó globális környezet, a válságok, a COVID, a háborúk váratlan sokkhatásai új realitásokkal szembesítenek, és változik maga az Európai Unió is (Brexit, bővülések, ötévente megújuló Parlament és Bizottság, a tagállamok kormányváltásai okán folyamatosan átalakuló Európai Tanács, Miniszterek Tanácsa), és számosak azok a jelenségek is, amelyek az egységes piac nem megfelelő működése okán változtatásokat kívánnak.<sup>9</sup> Utóbbiak alapján teszik fel a kérdést az ECIPE kutatói (Erixon, F. – Georgieva, R.): „What is Wrong with the Single Market?” és állapítják meg: „The single market is in many ways an illusion.”<sup>10</sup>

A működésbeli zavarok több okra is visszavezethetők: lehetnek szabályozásbeli gyengeségek, eredhetnek az uniós joggal nem összeegyeztethető tagállami szabályozásokból, származhatnak a belső

9 Az ERT-tagok körében végzett felmérés szerint pl. az egységes piac csak 75%-os készütségű (személyek 78%, áruk 79%, szolgáltatások 66% és tőke 77%). ERT, Economic confidence among Europe’s industrial leaders cools as supply chain issues, inflation cloud the horizon, [https://ert.eu/documents/confidencesurveyh2\\_2021/](https://ert.eu/documents/confidencesurveyh2_2021/).

10 The European Centre for International Political Economy

piac eredményeinek és az uniós jognak nem megfelelő ismeretéből, az egységes piac megosztott hatáskörű státusza okán a Bizottság és a tagállamok együttes kormányzásának működési zavaraiából.

### *Szabályozásbeli zavarok*

A működési zavarokat okozhatják maguk a létező uniós jogszabályok. Az egységes piac elemeit (szabadságjogok, szakpolitikák) túlonként sok uniós jogszabály formálja, többségük bonyolult, olykor igen részletező, nehezen érthető és gyakran módosul. (A Brexitet követően a briteknek pl. mintegy húszezer jogszabályt kellett módosítaniuk, 2023-ban az egységes piacra vonatkozó hatályos jogszabályok száma az egyes szakpolitikákat is ideértve mintegy 16 ezer).<sup>11</sup>

Gondot okoz az is, ha egyes területeken nincsenek uniós jogszabályok. Ezt a hiányt pl. a nem harmonizált termékek esetében (elméletben feltétlenül) kitűnően áthidalja a kölcsönös elismerés elve. Más esetekben (pl. egységes kereskedelmi jog, vállalatalapítási jog, közvetlen adók harmonizációjának hiánya) azonban komoly gondot okoz a vállalkozásoknak, hogy a nem harmonizált területeken akár 30 féle egymástól különböző nemzeti szabályozással is szembesülhetnek, ha az EGT területén mindenütt jelen kívánnak lenni.<sup>12</sup>

A tagállami szinten megvalósuló túlszabályozás is zavaró. Az irányelvek átültetésénél a tagállamok élnek azzal a jogukkal, hogy az ott nem szabályozott kérdésekben nemzeti kiegészítő szabályozásokat alkalmazzanak, ha azok nem sértik a Szerződést. Ennek okán hiába ismeri egy vállalkozás az irányelvet átültető hazai jogszabályt, ha ugyanezen irányelv átültetése egy másik tagállamban eltérő nemzeti kiegészítő szabályokat tartalmaz. Ezért is szerencsésebb – bár a

---

11 A hatályos európai uniós jogszabályok jegyzéke, Eur-lex. Egy elrettentő példa: a vegyi anyagokra vonatkozó REACH rendeletnek XVII melléklete van, 13 függelék, 75 bizottsági rendelettel módosították és 18 helyesbítése van, a konszolidált szöveg magyar nyelven 571 oldal

12 A kkv-k alkotják az uniós vállalkozások több mint 99%-át, de csak 2%-uk alapít céget más tagállamban. Ennek okai a nyelvi, adminisztratív akadályok mellett a jogi különbségek (Business Europe <https://www.busineurope.eu/publications/single-market-governance-package-march-2020>)

nemzeti szuverenitást igencsak csorbítja –, az a gyakorlat, miszerint az irányelvek módosítása mindinkább rendeletekkel valósul meg (pl. termékbiztonsági irányelv helyett termékbiztonsági rendelet), a jogalkotók jogharmonizáció helyett a jogegységesítést vállalják.

### *Uniók joggal nem összeegyeztethető szabálytalanságok*

A szabálytalanságok mindenekelőtt az irányelvek késedelmes, illetve nem megfelelő átültetéséből erednek. Utóbbi tartalmazhat uniós jogot sértő rendelkezéseket vagy éppen hiányosan tükrözi az irányelv harmonizációs szándékát.<sup>13</sup> Ezeket az átültetési deficiteket rendszerint elhúzódó (átlagosan 47,9 hónap) kötelezettségszegési eljárások követik.<sup>14</sup> Esetenként gondot okoz az uniós jogszabályok nem megfelelő tagállami alkalmazása is. „Az EU működésének Achilles-sarka az uniós jogszabályok megszegése.” – rögzíti egy EIPA dokumentum szerzője (Voermans, W.)<sup>15</sup> A szabályszegő vállalkozások piaczavaró tevékenysége (hibás termékek, szociális védelmi szabályok megsértése) mellett a legnagyobb zökkenőket az egységes piac megfelelő működésében azok az uniós jogot sértő nemzeti műszaki és jogi szabályok jelentik, amelyekre számos példát lehetne említeni. A legszembeötlőbb az, hogy az áru- és szolgáltatáskereskedelem akadályainak 60 %-a ma ugyanolyan, mint volt 20 éve.<sup>16</sup> „Néha úgy tűnik, hogy a tagállamok a közösen elfogadott egységes piaci szabályok megsértésével – töb-

---

13 Előfordulhat az is, hogy egy uniós irányelv tagállami „átültetése” egy salátatörvény két bekezdésében valósul meg.

14 Lásd: [https://single-market-scoreboard.ec.europa.eu/enforcement-tools/infringements\\_en](https://single-market-scoreboard.ec.europa.eu/enforcement-tools/infringements_en)

15 European Institute of Public Administration

16 Néhány példa: nehézkes és összetett adminisztratív eljárások, ha egy vállalkozás árukat vagy szolgáltatásokat kíván egy másik tagállamban értékesíteni; egyes ágazatokban (az uniós követelményekkel ellentétben) nemzeti szinten nem hatékonyak a kiegészítő műszaki követelmények, szabványok és egyéb szabályok; a fogyasztók és a vállalkozások azt tapasztalják, hogy határokon átnyúló vásárlási kérelmeiket elutasítják vagy átirányítják; a fogyasztók a határokon átnyúló csalások célpontjai. Lásd részletesen: A belső piaci akadályok azonosítása és kiküszöbölése Európai Bizottság COM(2020) 93 final

bek között nemzeti jogi akadályok létrehozásával vagy túrésével – kívánják fokozni piacaik védelmét, és előnyöket kívánnak biztosítani a hazai vállalkozásoknak.” – hívja fel a figyelmet erre a több évtizedes gyakorlatra az Európai Bizottság újra és újra.<sup>17</sup>

### *Elégtelen tájékozottság, nem megfelelő tájékoztatás*

Az egységes piac működésével kapcsolatban jelentős az ismerethiány, gyakran sem az egyes nemzeti hatóságok, sem a vállalkozások nem ismerik vagy nem megfelelően alkalmazzák az uniós jogot, nincsenek tisztában lehetőségeikkel és kötelezettségeikkel.

Általánosságban rögzíthető az is, hogy a tagállamok többségében nem megfelelő sem a kkv-k, sem a polgárok tájékoztatása jogairól, lehetőségeikről, az uniós polgári létről, vagy akár tájékozási lehetőségeikről. A Bizottság egyes főigazgatóságainak oldalain ugyan igen részletes információk állnak rendelkezésre, bárki számára hozzáférhetően, a tájékozási azonban korántsem egyszerű. Sem egy kisvállalkozás munkatársaitól, sem a fogyasztók széles tömegeitől nem elvárható, hogy információkat keressenek – gyakran csak angol nyelven – az egyes főigazgatóságok oldalain, még akkor sem, ha az online társadalom részesei.

Az uniós fogyasztók jelentős hányada azonban még mindig csak offline tudna tájékozódni akkor is, ha ezt igényli. Ezzel összefüggésben számos kérdés merül fel: pl. hol és miként kaphat információt a fogyasztó jogai uniós szabályairól? Honnan, kitől értesülhet arról, hogy országában is működik Európai Fogyasztói Központ? Mi a SOLVIT, mikor és ki veheti igénybe szolgáltatásait? stb.

Az előzőekkel összefüggésben rögzíthető az is, hogy az egységes piac kínálta lehetőségek és szabályozások tagállami marketingje többnyire igen gyenge, és mintha ez senkinek nem is lenne feladata. Jónéhány tagállamnak át kellene gondolnia, miként tudná polgárait uniós polgárhoz és uniós fogyasztóhoz méltó tájékozottsághoz jut-

---

<sup>17</sup> Az egységes piaci szabályok végrehajtásának és érvényesítésének javítására vonatkozó hosszú távú cselekvési terv COM(2020) 94 final

tatni (ideértve adott esetben akár politikusokat és újságírókat is).<sup>18</sup> Felmérések szerint pl. az uniós fogyasztók túlnyomó többsége nem ismeri a CE logó üzenetét, sem a vállalkozások, sem a polgárok nem tudnak a SOLVIT létezéséről, igen kevesen ismerik az Európa Önökért online oldalak információgazdagságát, az MR elvet<sup>19</sup> vagy pl. az utasjogokat szabályozó rendeleteket stb.<sup>20</sup>

Erre a tényre a Bizottság újra és újra felhívja a figyelmet. „A nemzeti hatóságok és a gazdasági szereplők – különösen a kkv-k – gyakran nincsenek tisztában az egységes piacra vonatkozó jogszabályokból eredő lehetőségekkel és előnyökkel. Emellett nehézséget jelenthet számukra az uniós jogból eredő kötelezettségeik teljes körű megértése is, ami megfelelési és érvényesítési problémákhoz vezet. A javasolt cselekvések célja, hogy növeljék az egységes piaci szabályokkal kapcsolatos ismereteket és tudatosságot az azokat napi szinten alkalmazó nemzeti hatóságok és bíróságok, valamint a polgárok és a vállalkozások körében.”<sup>21</sup>

---

18 Idézet a Bizottság egységes piaci cselekvési tervéből: „4. CSELEKVÉS: Képzés és tapasztalatcsere a nemzeti bírák és jogi szakemberek számára. Az uniós polgárok és vállalkozások az egységes piaccal kapcsolatos jogaikat a nemzeti bíróságok útján tudják érvényesíteni. Ezért szükséges, hogy a nemzeti bírák jól képzettek legyenek az uniós jog tekintetében. A képzési programok és szemináriumok körének bővítése növelni fogja az egységes piacra vonatkozó jogszabályok érvényesítéséért felelős bírák és egyéb jogi szakemberek vonatkozó joganyaggal kapcsolatos ismereteit és tudását.”

19 Egy 2004-es bizottsági felmérés szerint a vállalkozások 53 százaléka nem ismerte a kölcsönös elismerés elvét, 60 százaléka Németországban, Olaszországban, Hollandiában, Dániában és az Egyesült Királyságban. (European Business Test Panel Trading Goods Across the EU – Applying the Principle of Mutual Recognition)

20 Egyedülálló példaként a WEEE (Waste Electrical and Electronic Equipment) irányelv kapcsán Paul Bonomini brit szobrász megalkotta WEEE Man szobrot, amely 7,2 m magas és 3,3 tonna súlyú. A riasztó külsejű szobor kizárólag elektronikus és elektromos termékhulladékokból készült. Információk: <http://www.weeman.org/>

21 COM(2020) 94 final

## AZ EGYSÉGES PIACON MŰKÖDŐ VÁLLALKOZÁSOK MÉRETEI

Mindezek a hiányosságok különösen érzékenyen érintik az uniós kkv-ket, melyek súlya az egységes piacon (az EU valamennyi tagállamában) kirívóan magas. A nem pénzügyi üzleti szektor (NFBS) mintegy 24,3 millió uniós vállalkozásának 99,8%-a kkv, ezek összesen 84,9 millió embert foglalkoztatnak (lásd a 3. ábrát). Még súlyosabb a helyzet, ha tudjuk, hogy a tagállamok többségében az összes kkv 90-95%-a mikro vállalkozás (2022).<sup>22</sup> Nem szorul magyarázatra, hogy egy 10 főnél kevesebbet foglalkoztató mikro vállalkozásnak mennyire nincs ideje, energiája, felkészültsége az uniós jogszabályok, bizottsági közlemények, illetve más tagállami szabályozások megismerésére és szakszerű alkalmazására.

3. ábra: Az egységes piacon működő vállalkozások jellemzői

Class size	Number of enterprises		Number of persons employed		Value added	
	Number	Share	Number	Share	Billion €	Share
Micro	22 744 173	93,5%	38 790 351	29,4%	1419,4	18,6%
Small	1 332 200	5,5%	25 602 334	19,4%	1259,8	16,5%
Medium-sized	204 786	0,8%	20 493 722	15,5%	1266,5	16,6%
<b>SMEs</b>	<b>24 281 159</b>	<b>99,8%</b>	<b>84 886 407</b>	<b>64,4%</b>	<b>3945,8</b>	<b>51,8%</b>
Large	43 112	0,2%	46 918 978	35,6%	3673,8	48,2%
<b>Total</b>	<b>24 324 271</b>	<b>100,0%</b>	<b>131 805 385</b>	<b>100,0%</b>	<b>7619,6</b>	<b>100,0%</b>

Forrás: Annual Report on European SMEs 2022/2023

Érdeemes ezekkel a számokkal egybevetni a 0,2%-ot képviselő nagyvállalatok szerepét és jelentőségét mind a belsőkereskedelemben, mind a külkereskedelemben. Közösségi beszerzésben a vállalkozások számának 1,1%-át, a behozatal értékének viszont 50,15%-át, közösségi értékesítésben a vállalkozások 2,1%-át, a kivitel értékének 53,1%-át képviselik. Hasonlóak az arányok az EU külkereskedelmé-

<sup>22</sup> Annual Report on European SMEs 2022/2023

ben is, ahol a nagyvállalatok importban a vállalkozások számának 2,8%-át, a behozatal értékének 56,1%-át, exportban a vállalkozások számának 3,6%-át, az érték 64,8%-át képviselik.<sup>23</sup>

## AZ EGYSÉGES PIACI KORMÁNYZÁS – ESZKÖZÖK

Az egységes piac megosztott hatáskörű terület, szabályozása és működtetése az uniós jogalkotók, a Bizottság és a tagállamok közös ügye. Sikeres kormányzása olyan partnerségi viszonyt feltételez, ahol valamennyien az együttesen elfogadott célok sikeres megvalósítására, a közösen alkotott jogszabályok eredményes végrehajtására törekednek, egyfajta munkamegosztásban: a megvalósítás a tagállamok felelőssége, valamennyien kötelesek helyesen alkalmazni mindazt, amit jogalkotóként elfogadtak, valamint felderíteni és orvosolni az egységes piaccal kapcsolatos szabálysértéseket. A Bizottságnak hasonló felelősségérzettel kell átlátnia és napi szinten működtetnie az egész rendszert, és a Szerződés őreként ügyelnie arra, hogy a tagállamok betartsák és betartassák az egységes piaci szabályokat, azok megsértése esetén pedig intézkednie kell (kötelezettségszegési eljárások). Az egységes piac kormányzása körkörös folyamat, melyet a 4. ábra szemléltet.

A Bizottság évente (részben változó paraméterek alapján) egységes piaci eredménytáblában értékeli a tagállamok teljesítményét a kormányzási ciklus egyes területein (Single Market governance tools). Ezek:

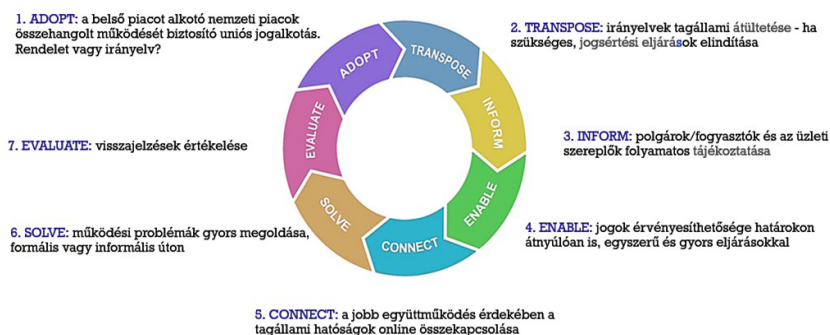
- hivatalos és informális együttműködés a Bizottság és a tagállamok között (irányelvek átültetése; kötelezettségszegési eljárások; EU Pilot),
- a nemzeti hatóságok közötti igazgatási együttműködés (IMI = belső piaci információs rendszer; TRIS = értesítések a nemzeti műszaki szabályok területén és a szolgáltatásoknál),
- segítségnyújtási szolgáltatások magánszemélyek és vállalkozások számára (SOLVIT)<sup>24</sup>

---

23 Annual Report on European SMEs 2022/2023

24 A belső piaci eredménytábla tartalmazza az EGT tag EFTA országok eredményeit is.

#### 4. ábra: Az egységes piaci kormányzás logikája



*Forrás: Európai Bizottság korábbi Single Market Scoreboard oldala nyomán*

*Single Market Scoreboard – Egységes piaci eredménytábla*

Az ún. „közlekedési lámpa” táblázat (Traffic light chart) az egyes területeken a közlekedési lámpa színeivel érzékelteti a tagállamok átlagon felüli, átlagos, illetve átlag alatti teljesítményét.<sup>25</sup>

#### *Az egységes piaci kormányzás dimenziói és eszközei*

Az egyes területeken rendelkezésre álló legfontosabb eszközöket az 5. ábra tekinti át. Mindezen eszközök bemutatása jelen tanulmány keretei között nem lehetséges, érdemes azonban a SOLVIT rendszerre és az Európa Önökért szolgáltatásra külön is felhívni a figyelmet.

<sup>25</sup> A legfrissebb belső piaci eredménytábla tagállamonkénti és eszközönkénti bontásban a Bizottság Single Market and Competitiveness Scoreboard oldalán érhető el. Tagállamonkénti részletes értékelések: [https://single-market-scoreboard.ec.europa.eu/countries\\_en](https://single-market-scoreboard.ec.europa.eu/countries_en)

### 5. ábra: Az egységes piaci kormányzás dimenziói és eszközei

Bizottság és a tagállamok együttműködése	Tagállami szervezetek együttműködése	Polgárok és/vagy vállalkozások tájékoztatása
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Unió jogalkotás</li> <li>- Irányelvek átültetése</li> <li>- EU-PILOT</li> <li>- Kötelezettségzegési eljárások</li> <li>- Egységes Piaci Eredménytábla</li> <li>- TARIC</li> <li>- Különféle információs rendszerek működtetése (pl. Business register, átláthatósági nyilvántartás, TRACES, Novel foods, GMO, sugárkezelt élelmiszerek, szabályozott szakmák stb.)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- IMI - Belső piaci információs rendszer</li> <li>- Points Of Single Contact - EUGO</li> <li>- CPC - Consumer Protection Cooperation Network</li> <li>- TRIS - Technical Regulation Information System</li> <li>- EFSA, ECHA, EMA és más ügynökségek</li> <li>- SOLVIT</li> <li>- Riasztórendszerek</li> <li>- EUROFYT, ADIS (egészségügyi hatóságok)</li> <li>- Szabványosító szervezetek</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Your Europe Advice</li> <li>- Your Europe – Európa Önökért</li> <li>- SOLVIT</li> <li>- Európai Fogyasztói Központok hálózata (ECN)</li> <li>- RASFF (veszélyes élelmiszerek)</li> <li>- Safety Gate (veszélyes fogyasztási cikkek)</li> <li>- EURES (munkahelyek)</li> <li>- Product Contact Points (PCPs)</li> <li>- NANDO (konformitásvizsgálat szervezetei)</li> <li>- SIMAP, TED, eCertis (közbeszerzések)</li> <li>- VIES – Unió adószám ellenőrzése</li> <li>- SEED - Excise Authorisation Verification</li> </ul>

*Forrás: szerző saját összeállítása*

## SOLVIT – AZ EGYSÉGES PIAC ALIG ISMERT GYÖNGYSZEME

2002 óta működő EGT-szintű online problémamegoldó hálózat, célja a négy szabadságjoggal, az azokhoz kötődő szakpolitikákkal kapcsolatos határokon átnyúló olyan problémák megoldása, melyeket a tagállami hatóságok uniós jogsértései okoztak.

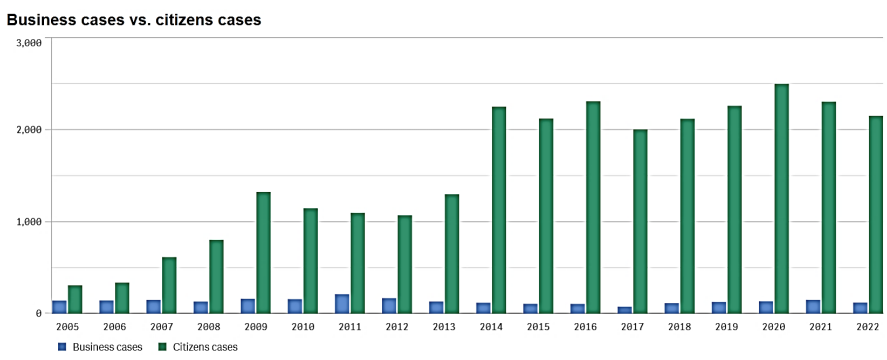
Jellemzői:

- állampolgárok és vállalkozások panaszait egyaránt kezeli valamennyi EGT tagállamban,
- tíz hetes határidőn belül díjmentes megoldásokat kínál az adott problémára,
- nem léphet fel tisztán nemzeti joggal kapcsolatos ügyben; olyan ügyben, ahol közigazgatási szerv nem érintett; amelyben már bírósági eljárás van folyamatban; B2B ügyekben,
- a jövőben a SOLVIT lesz az alapértelmezett alternatív vitarendezési eszköz az egységes piac minden olyan szakpolitikai területén, ahol közigazgatási szervek bevonása szükséges.<sup>26</sup>

<sup>26</sup> Információk: [https://ec.europa.eu/solvit/index\\_hu.htm](https://ec.europa.eu/solvit/index_hu.htm) A magyar SOLVIT központ előbb a Külügyminisztériumban, majd az Igazságügyi Minisztériumban, jelenleg az Európai Unió Ügyek Minisztériumában található.

A 6. ábra jól érzékelteti, mennyire (nem) ismerik és mennyire (nem) veszik igénybe az uniós polgárok és az uniós vállalkozások a SOLVIT rendszer szolgáltatásait.

6. ábra: A SOLVIT-rendszer igénybevétele (2022)



*Forrás: [https://single-market-scoreboard.ec.europa.eu/enforcement-tools/solvit\\_en](https://single-market-scoreboard.ec.europa.eu/enforcement-tools/solvit_en)*

## EURÓPA ÖNÖKÉRT – EGY MÁSIK GYÖNGYSZEM

Az Európai Bizottság sokat tesz annak érdekében, hogy a vállalkozások tájékozódhassanak mind belső piaci üzleti környezetük harmonizált vagy egységesített szabályairól, mind – nem harmonizált területeken – az egyes tagállamok nemzeti szabályozásairól. Kiemelendő az Európa Önökért (Your Europe) portál, mely mind a polgárokat (Segítség és tanácsok az uniós polgárok és családtagjaik számára),<sup>27</sup> mind a vállalkozókat (Hogyan vállalkozzunk Európában – gyakorlati útmutató)<sup>28</sup> elirányítja azokra az uniós és tagállami webhelyekre, ahol választ kaphatnak kérdéseikre. Sajnálatos, hogy az egységes piaci eredménytábla adatai szerint ezeket az oldalakat mind az uniós

<sup>27</sup> [https://europa.eu/youreurope/citizens/index\\_hu.htm](https://europa.eu/youreurope/citizens/index_hu.htm)

<sup>28</sup> [https://europa.eu/youreurope/business/index\\_hu.htm](https://europa.eu/youreurope/business/index_hu.htm)

polgárok, mind az uniós kkv-k igen kis számban látogatják.<sup>29</sup> Egységes Digitális Kapu – Single Digital Gateway néven 2023 végétől valamennyi tagállam az Európa Önökért (Your Europe) bázisán egyetlen helyen biztosít online hozzáférést polgároknak és vállalkozásoknak egyaránt a más tagállamokban számukra szükséges információkhoz, adminisztratív eljárásokhoz és támogató szolgáltatásokhoz, 21 igazgatási eljárásnál megteremtve az online ügyintézés lehetőségét. Ennek során érvényesül az egyszeriség elve (once-only principle): számos eljárásban az egyszeri adatszolgáltatás technikai rendszerében (OOTS) a felhasználók csak egyszer nyújtják be a szükséges dokumentumokat és adatokat, és kérhetik, hogy a tagállami hatóságok a bizonylatokat közvetlenül osszák meg egymással. Megvalósul az Európai digitális személyiadat-tárca is: olyan szabványosított okmányokat biztosít majd polgároknak és vállalkozásoknak egyaránt, amelyek egységes piac szerte biztonságosan felhasználhatók lesznek önmaguk és a legfontosabb információik azonosítására.<sup>30</sup>

## AZ EGYSÉGES PIAC FEJLESZTÉSE – AZ EGYSÉGES PIACI CSELEKVÉSI PROGRAM

Ismét hangsúlyozandó: az egységes piac az európai integráció soha nem befejezhető projektje („moving target”, „an unfinished journey”). A geopolitikai, a technológiai, a társadalmi-gazdasági környezet, a további bővülések, a nem várt sokkhatások új realitásai az egységes piac alapját képező gazdasági folyamatokat átrendezik.

Mindezek okán az egységes piacnak (az EU rezilienciája mozgatórugójaként) kulcsfontosságú területeken kell megújulnia:

- fel kell számolni a tagállami szintű szabályozási és adminisztratív akadályokat, különösen a határokon átnyúló szolgáltatások esetében,
- kiemelten fontos a zöld és a digitális dimenzió elmélyítése,

---

29 Lásd: [https://ec.europa.eu/internal\\_market/scoreboard/\\_docs/2021/12/governance-tools/youreurope\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/internal_market/scoreboard/_docs/2021/12/governance-tools/youreurope_en.pdf)

30 [https://single-market-economy.ec.europa.eu/single-market/single-digital-gateway\\_en](https://single-market-economy.ec.europa.eu/single-market/single-digital-gateway_en)

- megerősítendő az egységes piac szociális dimenziója, összhangban a szociális jogok európai pillérével (Covid19-világjárvány, energiaárak, infláció, zöld és digitális átállás),
- az uniós szabályokat hozzá kell igazítani az új termékekhez, az új szolgáltatásokhoz és az új üzleti modellekhez,
- megerősítendő az egységes piac globális veszélyhelyzetekkel és válságokkal szembeni ellenálló képessége, az alapvető szolgáltatások biztosítása érdekében is,
- erősítendő az egységes piac szerepe globálisan is.

2021 áprilisában a Tanács és az Európai Parlament elfogadta a 2021–2027-es időszakra vonatkozó egységes piaci cselekvési programot. Megvalósítását az uniós költségvetés 4,2 milliárd euróval támogatja.<sup>31</sup> A program az egységes piaci szabályok jobb végrehajtását és érvényesítését 21 cselekvéssel kezeli, uniós és nemzeti szinten egyaránt.<sup>32</sup> A cselekvési program célkitűzései: élelmiszerbiztonság erősítése az egész élelmiszerláncban; fogyasztóvédelem és termékbiztonság magas szintje a pénzügyi szolgáltatásoknál is; a fogyasztók erőteljesebb beleszólása; a kis- és középvállalkozások versenyképességének és fenntarthatóságának erősítése; az egységes piac hatékonyabb működése (piacfelügyelet javítása, polgárok és vállalkozások problémamegoldó támogatása, megerősített versenypolitika, kiváló minőségű európai statisztikák előállítása és terjesztése, hatékony európai és nemzetközi pénzügyi szabványosítás).

---

31 Forrás: [https://commission.europa.eu/system/files/2021-07/2021\\_factsheet\\_-\\_budget\\_-\\_single\\_market\\_programme\\_2806.pdf](https://commission.europa.eu/system/files/2021-07/2021_factsheet_-_budget_-_single_market_programme_2806.pdf)

32 Néhány példa: A felhasználók szabályokra és követelményekre vonatkozó információkhoz való hozzáféréseinek javítása (2. cselekvés), Képzés és tapasztalatcsera a nemzeti bírák és jogi szakemberek számára (4. cselekvés), A nemzeti közigazgatások kapacitásainak fokozása (5. cselekvés), A közbeszerzési szakemberek kapacitásainak fokozása és a nemzeti szervek közötti együttműködés megerősítése (6. cselekvés), Az egységes piaci szolgáltatásnyújtás előtt felmerülő új akadályok megelőzése (11. cselekvés), A hamisított és az illegális termékek elleni küzdelem megerősítése (14. cselekvés), A SOLVIT mint az egységes piaci vitarendezés alapértelmezett eszköze (18. cselekvés). Lásd részletesen: Az egységes piaci szabályok végrehajtásának és érvényesítésének javítására vonatkozó hosszú távú cselekvési terv <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:52020DC0094>

Zárógondolatként érdemes a vállalkozások európai szervezeteit idézni: „At the policy making level, the Single Market should be brought back to the top of the political agenda of the EU as an overarching instrument and “reflex” for the future-proof EU and national policy and law-making.” (BusinessEurope)<sup>33</sup> „The Single Market remains the EU’s greatest asset and must provide the central plank of a new programme for integration. Its construction has been an enormous achievement, but its full potential remains to be realised.” (European Round Table for Industry, ERT)<sup>34</sup>

Az Európai Tanács 2023 júniusában minderre is tekintettel felkérte a Bizottságot és a tagállamokat az egységes piac jövőjének stratégiai újragondolására. Enrico Letta jelentése 2024 tavaszára készül el.<sup>35</sup>

## IRODALOMJEGYZÉK

30 éves a közös piac, Európai Bizottság COM(2023) 162 final, Brüsszel <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-7278-2023-INIT/hu/pdf>

30th anniversary of the single market 1993 – 2023, European Commission [https://single-market-economy.ec.europa.eu/single-market/30th-anniversary\\_en](https://single-market-economy.ec.europa.eu/single-market/30th-anniversary_en)

A belső piaci akadályok azonosítása és kiküszöbölése Európai Bizottság, Brüsszel, COM(2020) 93 final, 2020. 3. 10. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:52020DC0093>

Address given by Jacques Delors to the European Parliament, 17 January 1989, cvce [https://www.cvce.eu/content/publication/2003/8/22/b9c06b95-db97-4774-a700-e8aea5172233/publishable\\_en.pdf](https://www.cvce.eu/content/publication/2003/8/22/b9c06b95-db97-4774-a700-e8aea5172233/publishable_en.pdf)

---

33 <https://www.buinesseuropa.eu/policies/eu-single-market/eu-single-market-strategy>

34 Renewing the dynamic of European integration

35 A tanulmány a kézirat véglegesítését követően jelent meg. A „Much More Than A Market” című végleges változatot az Európai Tanács 2024. április 17–18-i rendkívüli ülésén ismertették. <https://www.consilium.europa.eu/media/ny3j24sm/much-more-than-a-market-report-by-enrico-letta.pdf>

- Annual Report on European SMEs 2022/2023, GROW and Joint Research Centre European Commission <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/12f499c0-461d-11ee-92e3-01aa75ed71a1/language-en>
- Az egységes piaci szabályok végrehajtásának és érvényesítésének javítására vonatkozó hosszú távú cselekvési terv, Európai Bizottság, COM(2020) 94 final Brüsszel, 2020.3.10. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:52020DC0094>
- Az egységes piacon a nem vám- és nem adóügyi jellegű akadályok felszámolása, Az Európai Parlament 2022. február 17-i állásfoglalása az egységes piacon a nem vám- és nem adóügyi jellegű akadályok felszámolásáról <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:52022IP0043>
- Az európai hozzáadott érték fokozása a globális kihívások körében. Az európai szintű cselekvés hiányából fakadó költségek feltérképezése (2022–2032), tanulmány kivonata, EPRS. Az Európai Parlament Kutatószolgálat, 2023. [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2023/734690/EPRS\\_STU\(2023\)734690\(SUM01\)\\_HU.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2023/734690/EPRS_STU(2023)734690(SUM01)_HU.pdf)
- Az Európai Tanács ülése (2023. június 29. és 30.) – Következtetések <https://www.consilium.europa.eu/hu/press/press-releases/2023/06/30/european-council-conclusions-29-30-june-2023/>
- Bradford, A.: The Brussels Effect How the European Union Rules the World, Oxford University Press, 2019 <https://academic.oup.com/book/36491>
- Breuss, F.: EU's Single Market at 30, Federal Ministry of Republic Austria Policy Brief No. 57, January 2023 <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/?uri=COM:2017:2025:FIN>
- Businesses Call for Fresh Political Engagement to renew Economic Integration in the Single Market, Joint statement by BusinessEurope, DIGITALEUROPE, ERT, Eurochambres and EuroCommerce, 27 June 2022 [https://www.busineurope.eu/sites/buseur/files/media/position\\_papers/internal\\_market/2022-06-27\\_joint\\_industry\\_statement\\_on\\_the\\_single\\_market\\_-\\_27\\_june\\_2022.pdf](https://www.busineurope.eu/sites/buseur/files/media/position_papers/internal_market/2022-06-27_joint_industry_statement_on_the_single_market_-_27_june_2022.pdf)

- Cecchini, P.: The European challenge 1992, Research on the 'Cost of Non-Europe' Steering Committee <https://core.ac.uk/download/pdf/237467598.pdf>
- Completing the internal market, White Paper from the Commission to the European Council, Milan, 28-29 June 1985 <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/4ff490f3-dbb6-4331-a2ea-a3ca59f974a8/language-en>
- Dabrowski, M.: European Single Market: The Unfinished Business, EconPol Forum 5/ 2023 September <https://www.cesifo.org/en/publications/2023/article-journal/single-european-market-unfinished-business>
- Egan, M.: The Internal Market of the European Union: From Indivisibility to Differentiated Integration, 2020. <https://oxfordre.com/politics/display/10.1093/acrefore/9780190228637.001.0001/acrefore-9780190228637-e-1148>
- Erixon, F. and Georgieva, R.: What is Wrong with the Single Market? ECIPE Working paper No 1/2016 [https://ecipe.org/wp-content/uploads/2016/02/5Freedoms-012016-paper\\_fixed\\_v2.pdf](https://ecipe.org/wp-content/uploads/2016/02/5Freedoms-012016-paper_fixed_v2.pdf)
- Európa kétbillió eurónyi hozadéka: Az európai szintű cselekvés hiányából fakadó költségek feltérképezése, 2019–2024, EPRS | Az Európai Parlament Kutatószolgálat, 2019, Europe's two trillion euro dividend Mapping the Cost of Non-Europe, 2019-24, European Parliamentary Research Service, 2019 [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2019/631745/EPRS\\_STU\(2019\)631745\\_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2019/631745/EPRS_STU(2019)631745_EN.pdf)
- Eurostat: Celebrating 30 years of the EU single market <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/EDN-20221206-1>
- Examples of Single Market barriers for businesses – 2023, BusinessEurope <https://www.buiness.europa.eu/publications/examples-single-market-barriers-businesses-2023>
- First Implementation Report on the Single Digital Gateway, European Commission Brussels, COM(2023) 534 final [https://single-market-economy.ec.europa.eu/publications/first-implementation-report-single-digital-gateway\\_en](https://single-market-economy.ec.europa.eu/publications/first-implementation-report-single-digital-gateway_en)

- Increasing European added value in an age of global challenges  
Mapping the cost of non-Europe (2022-2032) [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2023/734690/EPRS\\_STU\(2023\)734690\\_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2023/734690/EPRS_STU(2023)734690_EN.pdf)
- International trade in services – an overview <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/SEPDF/cache/65106.pdf>
- Key figures on European business, eurostat 2023 <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-key-figures/w/KS-04-23-195>
- Központi Statisztikai Hivatal: Magyarország 2022 [https://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/mo/mo\\_2022.pdf](https://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/mo/mo_2022.pdf)
- Making business easier in Europe is the key to a better future, BusinessEurope’s message to the European Council on 26-27 October 2023 <https://www.besnesseurope.eu/publications/making-business-easier-europe-key-better-future-besnesseuropes-message-european>
- Monti, M.: New Strategy for the Single Market at the Service of Europe’s Economy and Society. Report to the President of the European Commission, Brussels, 2010 [https://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009\\_2014/documents/empl/dv/empl\\_monti\\_report\\_/empl\\_monti\\_report\\_en.pdf](https://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009_2014/documents/empl/dv/empl_monti_report_/empl_monti_report_en.pdf)
- Pataki, G. Zs.: The Cost of Non-Europe in the Single Market, ‘Cecchini Revisited’, European Parliamentary Research Service, 2014. [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2014/510981/EPRS\\_STU\(2014\)510981\\_REV1\\_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2014/510981/EPRS_STU(2014)510981_REV1_EN.pdf)
- Pelkmans, J.: The single market is still the EU’s strategic imperative, CEPS 2023 <https://www.ceps.eu/40-years-on-the-single-market-is-still-the-eus-strategic-imperative/>
- Pelkmans, J: Mutual Recognition: economic and regulatory logic in goods and services, Bruges European Economic Research Papers 24 / 20 [https://www.coleurope.eu/sites/default/files/research-paper/beer24\\_0.pdf](https://www.coleurope.eu/sites/default/files/research-paper/beer24_0.pdf)
- Priorities for the single market beyond 2024, Reigniting the Engine of Europe’s Global Economic Leadership, Strategy Paper, BusinessEurope November 2023 <https://www.besnesseurope.eu/publications/priorities-single-market-beyond-2024-reigniting-engine-europes-global-economic>

- Renewing the dynamic of European integration, Single Market Stories by Business Leaders., ERT [https://ert.eu/wp-content/uploads/2021/12/ERT-Single-Market-Stories\\_WEB-low-res.pdf](https://ert.eu/wp-content/uploads/2021/12/ERT-Single-Market-Stories_WEB-low-res.pdf)
- Securing Europe's place in a new world order, ERT Vision Paper 2024-2029 <https://ert.eu/wp-content/uploads/2023/10/ERT-Vision-Paper-2024-2029-Highlights-1.pdf>
- Single Market at 30, 2023 Annual Single Market Report, Commission Staff Working Document, Brussels, SWD(2023) 26 final [https://storage.polit-x.de/media/EU\\_ECGD\\_EN/pdf/2023-01/7f9f999d60eef2dbc666c8e02f58208d.pdf](https://storage.polit-x.de/media/EU_ECGD_EN/pdf/2023-01/7f9f999d60eef2dbc666c8e02f58208d.pdf)
- Single Market Barriers Overview, Updated 31 August 2022, EuroCommerce <https://www.eurocommerce.eu/app/uploads/2022/09/20220831-Single-Market-Barriers-Overview-Updated-31-August-2022.pdf>
- The European Union in a globalised world: the “Brussels effect” <https://geopolitique.eu/en/articles/the-european-union-in-a-globalised-world-the-brussels-effect/>
- The Single Market and Competitiveness Scoreboard <https://single-market-scoreboard.ec.europa.eu/>
- The Single Market over 2021-27, EU budget for the future Single Market, European Commission [https://commission.europa.eu/funding-tenders/find-funding/eu-funding-programmes/single-market-programme/overview\\_en](https://commission.europa.eu/funding-tenders/find-funding/eu-funding-programmes/single-market-programme/overview_en)
- The Single Market Today: Unfinished and uncertain, EURACTIV, 2023 <https://www.euractiv.com/section/economy-jobs/news/the-single-market-today-unfinished-and-uncertain/>
- Törzsök, É.: Az áruk szabad mozgása az egységes piacon, SALDO, Budapest, 2015
- Voermans, W.: Implementation: the Achilles Heel of European Integration, The Theory and Practice of Legislation, 2015 343-359 [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2510310](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2510310)

---

## **A FISKÁLIS KAPACITÁS MEGERŐSÍTÉSE: AZ UNIÓS SZINTŰ KÖLTSÉGVETÉS VÁLTOZÁSI IRÁNYAI**

*Kengyel Ákos*

*Budapesti Corvinus Egyetem, Nemzetközi Kapcsolatok Tanszék,  
akos.kengyel@uni-corvinus.hu*

### **A FÉLOLDALAS KONSTRUKCIÓ ÉS A KÖLTSÉGVETÉSEN KÍVÜLI ESZKÖZÖK**

Jól ismert, hogy a Gazdasági és Monetáris Unió eredeti maastrichti konstrukciója meglehetősen féloldalas keretet alakított ki: a közös monetáris politika és az egységes valuta mellett nincs közös fiskális politikája és komolyabb méretű közös költségvetése az EU-nak. Ehelyett csak a nemzeti gazdaságpolitikák koordinációja valósul meg, az elvárt költségvetési mutatók betartásával. Az elmúlt másfél évtized válságai elsősorban a gazdaságpolitikai koordináció kereteinek megerősítéséhez vezettek (mindenekelőtt az európai szemeszter 2011-es beindításával), illetve a közös költségvetésen kívüli eszközök felállítását eredményezték: először az EFSF, majd az ESM létrehozásával, később a Covid-19 világválság nyomán a Next Generation EU program elindításával. Az NGEU létrehozása igazán új szemléletbeli megközelítést képviselt, mivel a tagállamok felhatalmazták a Bizottságot arra, hogy az Unió nevében hitelt vegyen fel a tőkepiacokon. A „hagyományos” közös költségvetés radikálisabb reformjára azonban továbbra sem került sor. Ez megjelenik a költségvetés változatlanul kicsi méretében, a finanszírozáshoz elengedhetetlen „valódi” saját források megteremtésének elégtelenségében, és a kiadási oldal lassú átalakulásában.

Pedig az integráció előtt álló stratégiai célok támogatásában, a gazdasági stabilizációban és a strukturális reformok előmozdításában is nagyobb szerepet kellene játszania az uniós szintű költségvetésnek. Ráadásul az Európai Uniót az elmúlt másfél évtizedben ért különböző jellegű válságok hatásainak megfelelő kezelése is igényelné az uniós szintű fiskális kapacitás megerősítését. Elengedhetetlenül

szükség lenne az integráció mélyítésére a gazdasági unió kormányzása terén. A központi „fiskális kapacitás” fokozatos megteremtése mindenképpen indokolt lenne, a költségvetési fegyelmet a kockázatok megosztására szolgáló mechanizmussal kellene kombinálni, a stabilizációs kapacitást meg kellene erősíteni. Ugyanakkor tény, hogy az „igazi” föderációkban a redisztribúciós funkció egyben automatikus stabilizátorként is működik, és ezért nincs is feltétlenül szükség állandó transzferekre. Az uniós költségvetésben azonban éppen ezek a hagyományos automatizmusok hiányoznak, mivel nincs uniós szintű adókvetési hatáskör és a nagy elosztó rendszerek szabályozása és működtetése is nemzeti hatáskörbe tartozik.

A koronavírus okozta válság komoly hajtóerőt jelentett ahhoz, hogy sikerüljön valóban új, innovatív uniós szintű megközelítést bevezetni, amely egyben a tagállamok közötti szolidaritást is kifejezi (Corti et al., 2022). A világjárvány stratégiai fordulatot hozott az uniós szintű költségvetési gazdálkodás terén, ugyanis a tagállamok a hagyományos uniós költségvetés (a többéves pénzügyi keret, MFF) mellett meg tudtak állapodni egy újfajta módon finanszírozott keret létrehozásáról (Európai Bizottság, 2020). Az NGEU finanszírozása, célrendszere és működése olyan új megközelítést mutat, amely jelentős hatást gyakorolhat az uniós költségvetés jövőjére is. Maga a finanszírozási megoldás jelentős szemléletváltást tükröz és felveti azt a kérdést, hogy vajon a közös kötvénykibocsátás az NGEU-t követően is része marad-e az uniós szintű költségvetési rendszer működésének. Az NGEU létrehozásával példa nélküli uniós szintű keret jött létre a világjárvány utáni gazdasági helyreállítás támogatására, és a kevésbé sérülékeny, a jövőbeli válságoknak ellenállóbb és versenyképesebb európai gazdaság megteremtésének elősegítésére.

Annak kapcsán, hogy milyen mértékben kellene integrálni a tagországok fiskális politikáit, vagyis mit jelent a fiskális unió (FU), elvileg kétféle fiskális unió körvonalait lehet felvázolni (Kengyel, 2013). A „lazább” FU teljes nemzeti szuverenitást jelent, de koordináció mellett, melynek célja a tagországok fiskális fegyelmének biztosítása. Ennek gyakorlati példája volt a hatos csomag és a fiskális paktum elfogadása, valamint az EFSM/EFSE/ESM létrehozása. A „szoros” FU már költségvetési integrációt feltételez, megfelelő hierarchiával

a szupranacionális és a nemzeti szintek között. A feladat ebben az esetben az uniós szintű célok elérése. Ez a forma értelemszerűen már nem csak a deficit és az államadósság kordában tartásáról szól. Gyakorlati megvalósulási elemei jelenleg a kohéziós politikában, az európai szemeszterben és az NGEU keretében támogatott helyreállítási és rezilienciaépítési programok megvalósításában jelennek meg. A szorosabb és a lazább fiskális uniót jellemző megközelítések tehát egymás mellett fejlődtek: az egységes monetáris politika a lazább FU keretei között alakult ki, ugyanakkor közös célok vannak (globális versenyképesség, zöld- és digitális átalakulás), amelyek a szorosabb FU mellett szólnak. Az EU-ban kialakult keretek mindkét fajta fiskális unió jellemzőiből tartalmazznak elemeket. Emellett viszont nincsenek megfelelő, hatékony költségvetési eszközök a strukturális reformok kikényszerítésére, bár ezen a téren jelentős előrelépést mutat a költségvetésen kívül létrehozott NGEU-program támogatásainak feltételrendszere.

## A KÖZÖS KÖLTSÉGVETÉS JELLEGZETESSÉGEIBŐL ADÓDÓ KÖVETKEZMÉNYEK

A közös költségvetés napjainkra kialakult jellegzetességei közül négy főbb területet érdemes megvizsgálni: a kiadások korlátozott nagyságát; a tagállami költségvetésektől eltérő költségvetési funkciókat; a valódi saját források megteremtésének problémáját; valamint a kiadási szerkezet lassú, de fokozatos átalakításának következményeit.

1. Az EU hosszú távú költségvetési keretéről hétévente folytatott, jellemzően két-két és fél évig tartó tárgyalások az unió közös költségvetésének ügyét látszólag a politikai viták középpontjába helyezték, ennek ellenére a költségvetés mérete meglehetősen szerény nagyságú maradt az elmúlt évtizedek alatt. A kiadások napjainkban is csak az EU bruttó nemzeti jövedelmének 1,07%-át teszik ki, amihez az NGEU-program forrásait hozzávéve is csak 1,8%-os részarányról beszélhetünk. Ha a tagállamoknak közös érdekeken alapuló stratégiai céljaik vannak, akkor ezek támogatásához megfelelő nagyságú közös költség-

- vetést kellene elfogadniuk. Tisztázniuk kellene, hogy milyen uniót akarnak, melyek a prioritásaik, és ezek tükrében milyen uniós szintű kiadásokra lenne szükség (Kengyel, 2020). Az elmúlt évtizedek során nem tisztázódott egyértelműen, hogy melyek a közös költségvetés legfontosabb céljai. Távolról sem beszélhetünk a tagállamok és az uniós szint között kialakított, világosan körülhatárolt föderatív jellegű munkamegosztásról.
2. Az uniós költségvetésnek más funkciói vannak, mint egy nemzeti költségvetésnek, ebből adódóan számos területet nem finanszíroz. Meghatározó részében lényegében egy beruházási költségvetés. Ennek az a következménye, hogy bizonyos kiadások az uniós költségvetésben aránytalanok tűnnek (pl. a közös agrárpolitika finanszírozása), de ezt az uniós szintjén vállalt funkciók és a közkiadásokon belüli arányok alapján már másképpen lehet megítélni. Tehát az egyes kiadási tételek részesedését nem szabad önmagukban megítélni, a kiadásokat az összes közkiadáson belül betöltött részarányuk, illetve az EU hatáskörei tükrében kell értékelni. Az uniós költségvetésnek alapvetően kiegészítő szerepe van. Ki lehet jelteni, hogy korlátozott nagysága ellenére azokon a területeken, ahol számottevő forrásokkal és hatáskörökkel rendelkezik, a szerepe viszonylag jelentősnek tekinthető. Az EU szintjén a jelentősebb költségvetési forrásokat igénylő kormányzati funkciók közül viszonylag kevés valósul meg (Begg, 2009; Figuera, 2009). Mivel az EU költségvetési kiadásainak meghatározó részét (még a jelenlegi költségvetési időszakban is kb. 60%-át) az agrárpolitikával és a regionális politikával összefüggő kiadások képezik, megállapítható, hogy az uniós költségvetés elsősorban allokációs és disztribúciós feladatokat lát el. A regionális politika esetében erős a fejlesztési funkció is. A fejlesztési funkció a K+F-politika, az oktatási és képzési programok és a transzeurópai hálózatok támogatása kapcsán is egyre fontosabbá válik (bár fokozatos megerősítésük ellenére ezen szakpolitikák részaránya még mindig viszonylag alacsony az összes kiadáson belül). Ugyanakkor az újraelosztási politika legtöbb területe érintetlen maradt: így többek között az EU költségvetése nem foglalkozik jóléti transzferekkel (pl. munkanélküli segélyekkel),

egészségügyi biztosítással, vagy például olyan közjavakkal, mint a védelem területe. A gazdasági stabilizáló szerep – a monetáris politika kivételével – szinte kizárólag a tagállami kormányok hatáskörében van, de bizonyos szempontból (elsősorban a kohéziós politikai transzfereknek köszönhetően) az EU költségvetésének is van gazdasági stabilizátor szerepe. Persze az EU költségvetése már csak méretéből adódóan sem képes makrogazdasági stabilizációs funkciót betölteni. Pedig az európai gazdaság kiegyensúlyozott és dinamikusabb fejlődése érdekében szükség lenne a stabilizációs funkció eredményességének fokozására. Ehhez az uniós fiskális politikai hatáskörök és kapacitás erősítésére lenne szükség (Enderlein, H. et al., 2016; Hübner, D. et al., 2017). Bár már a 2008-2009-es világgazdasági válság nyomán elszaladó államadósságok kezelése elkerülhetetlenné tette az uniós szintű gazdaságpolitikai kormányzás kereteinek megerősítését (Juncker, J. C. et al., 2015) – aminek során valóban komoly lépések történtek a kiszámíthatóbb nemzeti költségvetések kialakításának befolyásolására –, nem következett be lényegi változás az uniós szintű költségvetés finanszírozásának és kiadási oldalának újragondolása terén. A hagyományos költségvetési keret mellett 2021-től elindított NGEU-programmal ugyanakkor az uniós szintű támogatásoknak makrogazdasági relevanciája lett, mivel hozzájárulnak a válságkezeléshez, a gazdasági stabilizációhoz, és előmozdítják a strukturális reformok megvalósítását. Az NGEU egyfajta európai fiskális politikai válasznak is tekinthető, mert elősegíti a nemzeti adósságok fenntartható kezelését. A program jelentős mértékben hozzájárulhat az EU tagállamainak gazdasági szerkezetváltásához és a hosszabb távú reziliencia erősítéséhez, mivel a 2021-2027-es MFF-fel együtt nemcsak a válság utáni helyreállítás, hanem a digitális és klímasemleges gazdaságra történő átállás hosszú távú céljának támogatása szempontjából is jelentős szerepet tölt be.

3. Az EUMSz 311. cikke leszögezi, hogy az uniós költségvetést teljes egészében saját forrásokból kell finanszírozni, azonban ezeket tételesen nem nevezi meg. A napjainkra kialakult helyzet azt mutatja, hogy a tagállami költségvetésektől valóban

független saját források rendszerét – a vámbevételeken kívül – nem sikerült kialakítani. Pedig a valódi saját források, amelyek egyfajta finanszírozási autonómiát adnának az uniós szintnek, alapvető fontosságúak lennének a közös költségvetés megfelelő működéséhez. Ezek hiánya, illetve elégtelen nagysága esetében ugyanis a közös költségvetés szinte teljes mértékben a nemzeti költségvetésektől függ. A hagyományos saját forrásokból származó bevételek fokozatos térvesztése és az elmúlt költségvetési időszakok során végbement arányeltolódás következtében az EU költségvetésének bevételei egyre inkább a GNI-arányos hozzájárulásokhoz kötődnek. Ez a folyamat aláássa az Unió saját forrásokra épülő költségvetési gazdálkodásának elvét. Mindez oda vezet, hogy az EU közös költségvetését meghatározóan a tagországok közvetlen transzfereiből finanszírozzák. Ebből adódóan a közös költségvetés egésze kapcsán a nettó egyenleg alakulása vált meghatározó szemponttá a tagállamok számára, aminek egyenes következménye, hogy nem mutatnak semmi hajlandóságot a források növelésére. Éppen ezért lenne szükséges olyan új, valódi saját forrásokat bevezetni, amelyek függetlenek a tagállamoktól (Rubio, 2011, Cipriani, 2014, Fuest et al., 2015). A szóba jöhető saját forrásokra vonatkozóan már számos javaslat készült, melyek közül 1988 óta először 2021-től sikerült egyet bevezetni.

4. A közös költségvetés kiadási oldalán az egyes tételek közötti arányok fokozatos elmozdulása figyelhető meg. Az integráció mélyülésével és a taglétszám növekedésével párhuzamosan az EU költségvetése is megváltozott (Kengyel, 2016). Eleinte a kiadások nagy részét a közös agrárpolitika finanszírozására fordították. Az integrációs folyamat mélyülése során egyre jobban előtérbe került a tagállamok közötti kohézió erősítésének igénye: az 1980-as évek végétől megerősödött a strukturális alapok szerepe. A többi közös politika finanszírozási háttere azonban továbbra is szinte elenyésző maradt. A versenyképességet és a digitális átalakulást szolgáló politikák (belső piac, K+F, oktatás, transzeurópai hálózatok) ugyanakkor fokozatosan erősödtek és az új prioritásokra (migráció, biztonság) is

újabb forrásokat biztosítottak. A szűk költségvetési kereteken belül a változások csakis a két hagyományos meghatározó szakpolitikára fordított kiadások lefaragásával voltak megvalósíthatóak. Emellett az is tény, hogy napjainkban az EU költségvetési kiadásainak 80%-a előre meghatározott célokra van lekötve, így nagyon nehéz a többéves pénzügyi keret időszaka során felmerült új kihívásokra megfelelően reagálni. Tehát a közös költségvetés kiadási szerkezete napjainkra fokozatos változásokon ment keresztül, azonban a két meghatározó politika (az agrár- és a kohéziós politika) részaránya kiemelkedő maradt (sokáig a teljes kiadások kb. 80%-a, a 2014-2020-as időszakban 70% fölötti részesedés, a jövőben 60%-hoz közelít részarányuk). (1. táblázat)

*1. táblázat: Az egyes költségvetési időszakok kiadásainak megoszlása (1988–2027, százalék)*

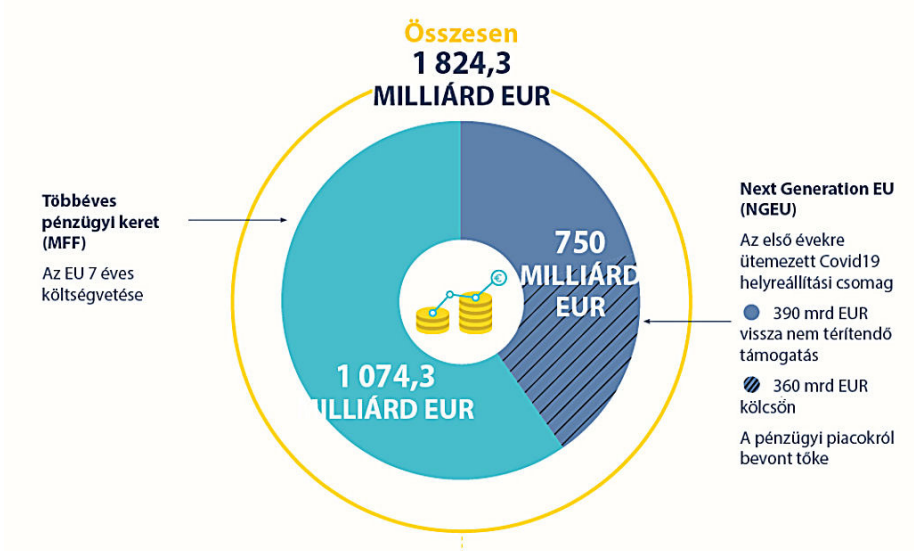
<b>Fő kiadási területek</b>	<b>1988-1992</b>	<b>1993-1999</b>	<b>2000-2006</b>	<b>2007-2013</b>	<b>2014-2020</b>	<b>2021-2027</b>
1. Agrárpolitika	58	48	46	42	38	31
2. Kohéziós politika	22	33	33	36	34	31
3. Belső politikák	4	6	6	10	16	22
4. Külső kapcsolatok	5	7	9	6	6	9
5. Adminisztráció	9	5	5	6	6	7
Pénzügyi tartalékok	2	1	1	-	-	-
Kifizetési előirányzat a GNI %-ában	1,15	1,22	1,09	1,12	1,03	1,07

Megjegyzés: A táblázat az egyes időszakok kiadásait a 2007 előtti kiadási struktúrára szerinti bontásban mutatja és az adott időszak EU-tagállamainak bruttó nemzeti jövedelméhez viszonyítja (például 2021-től EU27-ekkel számol). A 2000-2006 közötti időszakokra a külső kapcsolatok tartalmazzák az akkor önálló 6. kiadási fejezetként bevezetett előcsatlakozási eszközök fejezet kiadásait is.

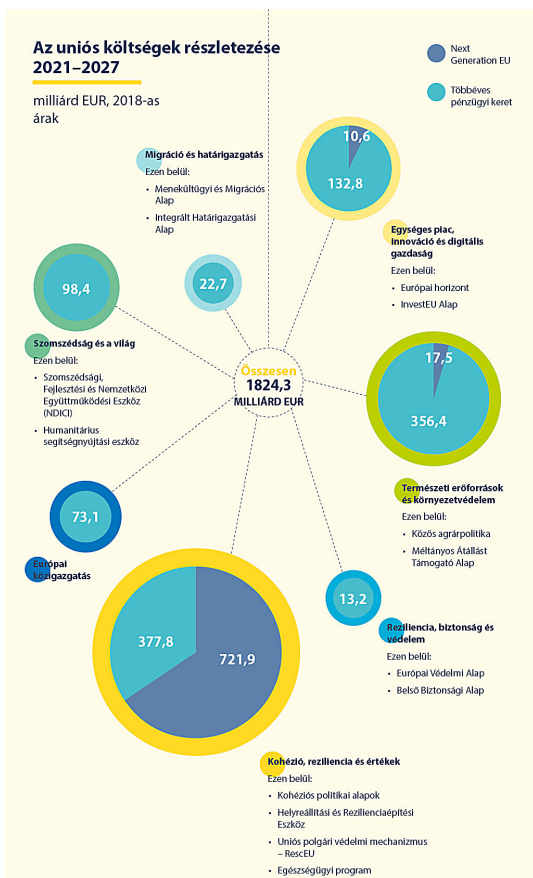
*Forrás: European Parliament – Council – Commission, 1988;  
European Parliament – Council – Commission, 1993;  
European Parliament – Council – Commission, 1999; European  
Parliament – Council – Commission, 2006; Európai Unió Tanácsa, 2013;  
Európai Unió Tanácsa, 2020 alapján a szerző számítása*

A jelenlegi költségvetési keret kiadási arányaiban számottevő változás következett be, ha figyelembe vesszük az NGEU-program forrásainak az egyes kiadási fejezetekbe történő becsatornázását is. Ugyanis a 2021-2027 közötti időszak összesen 1824,3 milliárd eurós kerete a kötelezettségvállalási előirányzatok szintjén a 2018-as áron számított 1074,3 milliárd euró összegű többéves pénzügyi keretből és a 750 milliárd euró összegű Next Generation EU csomagból áll (Európai Unió Tanácsa, 2020). (1. és 2. ábra) A két program költségvetése eléri az EU bruttó nemzeti jövedelmének 1,8%-át. Meg kell jegyezni, hogy az Unió nevében 2018-as árakon 750 milliárd euró erejéig közösen felvehető hitelből legfeljebb 390 milliárd euró lehet a tagállamok számára nyújtott vissza nem térítendő támogatás nagysága és 360 milliárd euró összegű a visszafizetendő kölcsön. A pénzügyi piacokon felvett tőkét az EU 2058-ig fogja visszafizetni.

1. ábra: A 2021-2027 közötti MFF és NGEU  
 (milliárd EUR, 2018-as árakon)



Forrás: Európai Tanács – Európai Unió Tanácsa, 2023



2. ábra:  
A 2021-2027 közötti  
kiadási fejezetek  
(MFF és NGEU,  
2018-as árakon)  
Forrás: Európai Tanács  
– Európai Unió Tanácsa, 2023

## AZ UNIÓS SZINTŰ KIADÁSOK JÖVŐJÉT MEGHATÁROZÓ MEGFONTOLÁSOK

A hosszú távon bekövetkező elmozdulási lehetőségek megítéléséhez a jelenlegi és a korábbi költségvetési keretekről folytatott tárgyalások tapasztalatai alapján érdemes rámutatni néhány olyan általános jellemzőre, amely döntően befolyásolja, illetve korlátozza a jövőbeli változásokat. A keresztülvihető reformokkal szembeni várakozások kapcsán az alábbi megfontolásokat érdemes alapul venni:

1. Az intézményrendszer működése és a tagállamok érdekeinek figyelembevétele egy technokrata, bürokratikus, szabályalapú döntéshozatalt hozott létre, amely lassan tud reagálni a

változásokra. Emiatt jelentős mértékű útfüggőség jellemzi a költségvetésben véghezvihető reformokat, vagyis a jövőbeli változtatásokat nagymértékben meghatározza a kialakult struktúra. Az egyes kiadási tételek közötti arányeltolódás csak lassan, fokozatosan tud végbemenni.

2. Az uniós szintű fellépés indokoltságát elvileg az európai szintű kiadások hozzáadott értékével lehet alátámasztani. Ezt legjobban úgy lehet értelmezni, hogy az adott kiadásból minden tagállam számára kölcsönös előnyök származnak és az uniós kiadások hatékonyabbak, mintha a nemzeti költségvetésekből támogatnának adott szakpolitikai célokat, illetve csak így valósulhat meg valamilyen cél. Hangsúlyozni kell, hogy az európai szintű hozzáadott értéknek köszönhetően az uniós költségvetési támogatásokból számos kölcsönös előny származik (Gros – Micossi, 2005; Rubio, 2011; Monti et al., 2017). Ilyen általános előnyökként értelmezhetőek a határokon átnyúló hatások, a közvetett keresleti és kínálati hatások; a közös fellépésből adódó szinergiák és méretgazdaságossági előnyök; valamint az uniós támogatások és pénzügyi eszközök katalizátor-szepe, számottevő multiplikátorhatásuk. Az uniós költségvetés jelentőségét sajnos alábecsülik a tagállamok, mivel hozzáállásuk alapján úgy tűnhet, mintha zéróösszegű játékról lenne szó. A tagállamoknak meg kellene érteniük, hogy az uniós szintű kiadások tényleges hatásait a szűken értelmezett nettó költségvetési pozíció önmagában egyáltalán nem tudja tükrözni. Ráadásul számos uniós szinten finanszírozott szakpolitika esetében nem is lehet egyértelműen meghatározni a támogatások haszonélvezőinek körét. Erre többek között jó példaként szolgál az Erasmus+ program, melynek keretében a küldő és a fogadó országok is nyertesei az oktatási mobilitási együttműködéseknek; a K+F-et támogató uniós szintű keretprogram, melynek keretében a támogatásoknak határokon átnyúló *spill over* hatásai vannak; a kohéziós politikai támogatásokból származó kölcsönös előnyök, hiszen a fejlett tagállamok megrendelések formájában és a projektek megvalósítása során közvetlen és közvetett módon részesülnek a támogatások hatásaiból;

vagy a bel- és igazságügyi együttműködés keretében támogatott politikák, melyek közvetlen előnyökkel járnak a szomszédos országok számára is.

3. A tagállamok előtt álló közös stratégiai célok kapcsán a fő kérdést az jelenti, hogy hogyan finanszírozzák ezek elérését: az uniós szintű közös költségvetésből, közös hitelfelvételből (különböző pénzügyi eszközökön keresztül), avagy a nemzeti költségvetésekből. Ezen a téren a Next Generation EU program jelentős intézményi újítást képvisel, mivel az EU ezt megelőzően még sohasem vett fel hitelt annak érdekében, hogy a tagállamok kiadásait finanszírozza. Az NGEU-ról szóló tárgyalások során különben eltérő álláspontok alakultak ki arról, hogy ez az új pénzügyi eszköz milyen mértékben válhat állandó finanszírozási forrássá. A déli tagállamok képviselői jellemzően úgy állították be az NGEU-t, mint a mélyebb gazdasági integráció előfutárát, ezzel szemben az északi tagállamok az új helyreállítási alap elfogadása kapcsán inkább annak kivételes és átmeneti jellegét hangsúlyozták (Miró, 2022). Nagy kérdés, hogy hosszabb távon milyen szerep juthat az NGEU-hoz hasonló megoldásoknak az uniós szintű célok finanszírozásában.
4. A többéves keret lényeges jellemzője a stabilitás, ugyanakkor bizonyos mértékű rugalmasságra is szükség van (Kengyel, 2017). A stabilitás különösen fontos a többéves programok kiszámítható költségvetési háttere miatt. A rugalmasság viszont lényeges az előre nem látható helyzetekre adandó gyors reagálás lehetőségének biztosítása miatt. Ez utóbbi kapcsán a féldős felülvizsgálatnak, a fejezeteken belüli átcsoportosításnak, illetve a megfelelő tartalékok beállításának is fontos szerepe van. A rugalmas reagálást szolgálhatják a különböző pénzügyi eszközökön keresztül biztosított támogatások, illetve kedvezményes visszafizetési feltételeket biztosító hitelek is. Az, hogy az NGEU-csomag végül milyen mértékben ad helyet állandó központi fiskális kapacitásnak, számos jövőbeli fejleménytől függ. Ezek közül a legfontosabb az lesz, hogy az NGEU képes lesz-e elérni kitűzött szakpolitikai céljait. Ha nem sikerül meggyőző eredményeket elérni Európában, de kifejezetten Dél-Európa

növekedési potenciáljának fellendítésében, akkor sokkal nehezebb lesz a fiskális integráció jövőbeli mélyítéséhez kapcsolódó újfajta megközelítéseket elfogadtatni.

## IRODALOMJEGYZÉK

- Begg, I. (2009): Fiscal Federalism, Subsidiarity and the EU Budget Review. SIEPS Report, No 1, April 2009. SIEPS. Stockholm (<http://www.sieps.se/en/publications/Page-2.html>)
- Cipriani, G. (2014): Financing the EU Budget. Moving Forward or Backwards? Centre for European Policy Studies. Brussels
- Corti, F., Gros, D., Liscai, A., Ruiz, T., Kiss-Gálfalvi T., Gstrein, D., Herold, E., Dolls, M. & Fuest, C. (2022): The European added value of the Recovery and Resilience Facility. An assessment of the Austrian, Belgian and German plans. Economic Governance Support Unit (EGOV) Directorate-General for Internal Policies of the European Parliament [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2022/699513/IPOL\\_STU\(2022\)699513\\_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2022/699513/IPOL_STU(2022)699513_EN.pdf)
- Enderlein, H. et al. (2016): Repair and Prepare: Growth and the Euro after Brexit. Bertelsmann Stiftung – Jacques Delors Institut, Jacques Delors Institute. Berlin-Paris
- Európai Bizottság (2020): Európa nagy pillanata: Helyreállítás és felkészülés – a jövő generációért. A Bizottság közleménye az Európai Parlamentnek, az Európai Tanácsnak, a Tanácsnak, az Európai Gazdasági és Szociális Bizottságnak és a Régiók Bizottságának. {SWD(2020) 98 final}. COM(2020) 456 final. Brüsszel, 2020.5.27. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:52020DC0456>
- Európai Tanács – Európai Unió Tanácsa (2023): Az EU 2021-2027-es költségvetése és a helyreállítási terv. Infografika. <https://www.consilium.europa.eu/hu/infographics/recovery-plan-mff-2021-2027/>
- Európai Unió Tanácsa (2013): A Tanács 1311/2013/EU, EURATOM rendelete (2013. december 2.) a 2014–2020-as időszakra vonatkozó többéves pénzügyi keretről. Az Európai Unió Hivatalos Lapja. L 347. 20.12.2013. pp. 884-891.

- Európai Unió Tanácsa (2020): A Tanács (EU, Euratom) 2020/2093 rendelete (2020. december 17.) a 2021–2027-es időszakra vonatkozó többéves pénzügyi keretről. Az Európai Unió Hivatalos Lapja. L 433I, 2020. december 22., 11–22. o. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/?uri=OJ:L:2020:433I:TOC>
- European Parliament – Council – Commission (1988): Interinstitutional Agreement. Official Journal of the European Communities, L185. 15. 07. 1988.
- European Parliament – Council – Commission (1993): Interinstitutional Agreement. Official Journal of the European Communities, C 331. 22. 11. 1993.
- European Parliament – Council – Commission (1999): Interinstitutional Agreement 06. 05. 1999. Official Journal of the European Communities. C 172, 18. 06. 1999.
- European Parliament – Council – Commission (2006): Interinstitutional Agreement between the European Parliament, the Council and the Commission on budgetary discipline and sound financial management. Official Journal of the European Union, 2006/C 139, pp. 1-10., 14. 06. 2006.
- Figueria, F. (2009): How to Reform the EU Budget? Methodological Toolkit. SIEPS Report, No 5, October 2009. SIEPS. Stockholm (<http://www.sieps.se/en/publications/rappporter/how-to-reform-the-eu-budget-a-methodological-toolkit-20095.html>)
- Fuest, C. – Heinemann, F. – Ungerer, M. (2015): Reforming the Financing of the European Union: A Proposal. ZEW Policy Brief, No. 2, May 2015
- Gros, D. – Micossi, S. (2005): A Better Budget for the European Union. More Value for Money. More Money for Value. CEPS Policy Brief, No. 66/February 2005
- Hübner, D. et al. (2017): Regroup and Reform. Ideas for a more responsive and effective European Union. Report of a CEPS Task Force. CEPS. Brussels
- Juncker, J. C. et al. (2015): The Five President’s Report: Completing Europe’s Economic and Monetary Union. European Commission. Brussels

- Kengyel Ákos (2013): Előmozdítja-e a gazdasági integráció szabályozási kereteinek erősítése a politikai integrációt? Jean Monnet-professzorok helyzetértékelése. *Külügyi Szemle* 12(4) pp. 118-132.
- Kengyel Ákos (2016): New Headings – Old Problems: The Evolution and Future of the EU Budget. *Intereconomics. Review of European Economic Policy*. 51(2) pp. 100-106. <https://doi.org/10.1007/s10272-016-0584-0>
- Kengyel Ákos (2017): The next Multiannual Financial Framework (MFF) and its duration. In-depth analysis requested by the BUDG committee. IP/D/BUDG/IC/2017\_113. European Parliament, Directorate General for Internal Policies of the Union, Policy Department for Budgetary Affairs. October 2017, Brussels. 32 p. [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2017/603798/IPOL\\_IDA\(2017\)603798\\_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2017/603798/IPOL_IDA(2017)603798_EN.pdf)
- Kengyel Ákos (2019): Az Európai Unió költségvetésének jövője a 2021–2027-es többéves pénzügyi keret tükrében. *Közgazdasági Szemle*. 66(5) pp. 521–550. <https://doi.org/10.18414/ksz.2019.5.521>
- Kengyel Ákos (2020): A politikák finanszírozása: a közös költségvetés. In: Kengyel Á. (szerk.): *Európai uniós politikák*. Akadémiai Kiadó, Budapest. pp. 691-732.
- Miró, J. (2022): Debating fiscal solidarity in the EU: interests, values and identities in the legitimation of the Next Generation EU plan. *Journal of European Integration*. 44(3) pp. 307-325.
- Monti, M. et al. (2017): Future Financing of the EU. Final report and recommendations of the High Level Group on Own Resources. European Commission, Brussels. December 2016. [http://ec.europa.eu/budget/mff/hlgor/library/reports-communication/hlgor-report\\_20170104.pdf](http://ec.europa.eu/budget/mff/hlgor/library/reports-communication/hlgor-report_20170104.pdf)
- Rubio, E. (2011): The „added value” in EU budgetary debates: one concept, four meanings. *Notre Europe Policy Brief*, No.28, June 2011.

---

## **AZ EURÓPAI UNIÓ KÖLTSÉGVETÉSE ÉS POLITIKÁI: EREDMÉNYEK ÉS AKTUÁLIS KIHÍVÁSOK**

*Szemlér Tamás*

*Budapesti Gazdasági Egyetem, Kereskedelmi, Vendéglátóipari  
és Idegenforgalmi Kar, szemler.tamas@uni-bge.hu*

### BEVEZETÉS

Jelen tanulmány célja, hogy a legfontosabb eredmények rövid áttekintése alapján értékelje az Európai Unió (EU) költségvetésének elmúlt évtizedekben játszott szerepét. E cél elérése érdekében először az EU (és elődje) múltbeli bővítési és mélyítési folyamatainak a közös költségvetésben történt leképezését vizsgáljuk meg. Ezt követően a közelmúlt, a jelen és a közeljövő három nagy kihívására – a Brexit, a pandémia, valamint az Ukrajna helyzete kapcsán felmerülő kérdésekre – adott, illetve adható/adandó válaszokról szólnunk.

### VISSZATEKINTÉS

Az európai integráció történetére visszatekintve azt mondhatjuk, hogy a rendszeres, komoly viták és gyakori problémák ellenére az európai integráció folyamatában a költségvetés mindig tudott reagálni az ilyen vagy olyan okokból felmerülő új igényekre. Ez a reakció olykor lassú volt, vagy csak részben elégséges (e tekintetben nyilvánvalóan sokszor megoszlanak a vélemények annak függvényében is, hogy egy adott ország vagy épp szektor az adott változás nyerteseként vagy veszteseként tekinthetett magára), de a közös költségvetés (és maga az európai integráció) mindvégig működőképes maradt. A közös költségvetésben az elmúlt évtizedek során bekövetkezett változások azt tükrözik, hogy a költségvetés voltaképpen egyfajta pénzügyi „bizonyítéka” a tagországok tényleges szándékainak – ahol szükség volt költségvetési változtatásra, és a tagországok meg tudtak egyezni ebben, ott érzékelhattünk számottevő elmozdulást, bizonyos esetekben nagyobb reformokat.

### A kezdetektől az 1980-as évekig

Az integráció terén mutatkozó elméleti és gyakorlati szándékok már a kezdetektől megmutatkoztak: így jött létre az első közös politika (a Közös Agrárpolitika), így sikerült elérni 1968 közepére a vámunió megvalósítását, majd az 1970-es évektől a bővítési folyamat beindulását is.

Már az integráció kezdetétől nyilvánvaló volt, a tényleges politikai támogatás szükségessége a deklarációk konkretizálásához, illetve annak nyomán egyes területeknek a közös költségvetésben való megjelenéséhez. Ebben – ahogyan általában véve is az európai integráció kereteinek kialakulásában és fejlődésében – kulcsszerepe volt a sajátos (nyugat)német-francia együttműködésnek.

Amint azt az 1. táblázat adataiból láthatjuk, a közös költségvetés már az első nagy átfogó reformcsomag (a Delors I. csomag) előtti időszakban is jó indikátora volt a tagországok részéről az integráció elmélyítése iránt mutatkozó készség gyakorlati határainak.

1. táblázat: Az EU közös költségvetésének kiadási oldala  
 a Delors I. csomagot megelőző évtizedekben  
 (kifizetések, millió €-ra átszámítva, folyó áron)

Kiadási tétel/Év	1970	1975	1980	1985
EMOGA Garancia	3108,1	4327,7	11291,9	19727,8
Strukturális műveletek, ebből:	95,4	375,3	1808,5	3702,9
EMOGA Orientáció	58,4	76,7	314,6	685,5
ERFA	-	150,0	793,4	1610,0
ESZA	37,0	148,6	700,5	1407,4
Kutatás	63,4	115,9	364,2	677,9
Külső akciók	1,4	250,9	603,9	963,8
Adminisztráció	115,3	364,0	829,9	1304,8
Visszatérítések és egyéb	1,6	383,1	958,9	1490,1
Összesen	3385,2	5816,9	15857,3	27867,3

*Forrás: Commission européenne (2000), pp. 29-30;  
 a szerző fordítása és szerkesztése*

Látható, hogy ezek a határok egyre tágultak, ezzel párhuzamosan az 1970-ben még a közös költségvetés kiadásainak több, mint 90%-át adó mezőgazdasági kiadások (Európai Mezőgazdasági Orientációs és Garancia Alap, EMOGA) súlya is csökkent, párhuzamosan más területek megjelenésével, illetve megerősödésével a kiadási tételek között.

A költségvetés bruttó nemzeti termékhez (GNP-hez) viszonyított méretének növelése már ebben az időszakban komolyan felmerült. Az 1977-ben publikált, az anyagot elkészítő szakértői bizottság vezetőjéről elnevezett MacDougall-jelentés (Commission of the European Communities, 1977) javaslatokat tett a közös költségvetés méretére az integráció fokának függvényében.

Egy „távoli”, „nagy közszektorbeli föderáció” esetén az össz-GNP 20-25 %-ára. Egy „korai szakaszban”, „kis közszektorbeli föderáció” esetén az össz-GNP 5-7 %-ára, míg egy „pre-föderális szakaszban” (amikor az EP tagjait már közvetlenül választjuk (ma már tudjuk: ez 1979-ben már így történt!)): az össz-GNP 2-2,5%-a. Mindezek ellenére a közös költségvetés mérete ma is a GNP (illetve az ahhoz módszertanilag igen közel álló mutatószám, a bruttó nemzeti jövedelem (GNI) 1 %-a körül alakul.

### *A bővítések és a közös költségvetés reformjai*

Az első évtizedek integrációs elmélyítését követően a bővítési hullámok elméleti kezelhetősége és gyakorlati kezelése vált kulcskérdéssé. A költségvetés kiadási oldalán bekövetkezett változásokra a bővítés kapcsán is igaz volt, hogy alapvetően követték az integráció előrehaladását.

A reakció elégséges voltáról (a bővítések többletköltségeinek fedezésére a közös költségvetésből szánt összegek tekintetében) lehet vitatkozni, de a tagországok cselekvési szándéka látható volt. Ennek következtében a közös költségvetés, ha komoly korlátokkal is, de pozitívan tudott hozzájárulni az integrációban az 1980-as évek második felétől bekövetkező jelentős változásokhoz, kiemelten a déli és a keleti bővítésekhez.

2. táblázat: Az EU-15 pénzügyi perspektívája, 2000-2006 (mllió €, 1999-es árakon, kötelezettségvállalások)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
1. MEZŐGAZDASÁG	40 920	42 800	43 900	43 770	42 760	41 930	41 660
Közös Agrárpolitika (vidékfejlesztés nélkül)	36 620	38 480	39 570	39 430	38 410	37 570	37 290
Vidékfejlesztés és ehhez kapcsolódó intézkedések	4 300	4 320	4 330	4 340	4 350	4 360	4 370
2. STRUKTURÁLIS POLITIKA	32 045	31 455	30 865	30 285	29 595	29 595	29 170
Strukturális Alapok	29 430	28 840	28 250	27 670	27 080	27 080	26 660
Kohéziós Alap	2 615	2 615	2 615	2 615	2 515	2 515	2 510
(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
7. CSATLAKOZÁS ELŐTTI TÁMOGATÁS	3 120	3 120	3 120	3 120	3 120	3 120	3 120
(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
ÖSSZES KÖTELEZETTSÉGVÁLLALÁS	91 995	93 385	93 805	93 005	91 465	90 795	90 260
ÖSSZES KIFIZETÉS	89 590	91 070	94 130	94 740	91 720	89 910	89 310
Összes kifizetés a 15-ök GNP-jének %-ában	1,13%	1,12%	1,13%	1,11%	1,05%	1,00%	0,97%
A KIBÓVÍTÉSRE SZÁNT ÖSSZEGEK (kifizetések)			4 140	6 710	8 890	11 440	14 220
Mezőgazdaság			1 600	2 030	2 450	2 930	3 400
Egyéb kiadások			2 540	4 680	6 440	8 510	10 820
AZ ÖSSZES KIFIZETÉS PLAFONJA	89 590	91 070	98 270	101 450	100 610	101 350	103 530
(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)

Forrás: European Council (1999), Table A, a szerző fordítása és szerkesztése

A keleti bővítés tervezett finanszírozásáról (amely a valóságban aztán több tekintetben másként alakult – változott a dátum, változott a csatlakozó országok száma) ad képet a 2. táblázat, amelyben a bővítésre szánt összegek könnyen összevethetők a két legnagyobb kiadási tétel keretében a régi tagoknak szánt összegekkel. A számok kompromisszum eredményei: a végül 2004-ben csatlakozott új tagok fokozatosan (a Közös Agrárpolitika közvetlen támogatásainak tekintetében egy évtizeddel csatlakozásuk után) jutottak el odáig, hogy a közös költségvetés tekintetében is „teljes jogúnak” számítsanak.

### *Középpontban a versenyképesség*

2004-et követően, a nagy bővítési hullámok után újból az integráció elmélyítésének előtérbe helyezése került a középpontba. Az érdeklődés fókuszában ekkor a XXI. század gazdasági kihívásai álltak; ezek közül is kiemelt probléma volt Európa versenyképessége. A 2008-ban bekövetkezett pénzügyi és gazdasági világválság és utóhatásai (köztük az eurózóna perifériájának válsága) még inkább előtérbe helyezték ezt a kérdéskört.

A fenti szándék, illetve annak nyomán a közös költségvetés kiadási oldalán bekövetkezett formai és szerkezeti változások jól tetten érhetők a 3. táblázatban. A tételek nevének, sorrendjének, a rájuk fordított összeg költségvetésen belüli súlyának változása részben valós elmozdulás, részben inkább „optikai tuningnak” tekinthető (az új elnevezésű tételekben javarészt megtalálható a régi tartalom, a korábbtól esetenként eltérő helyen). A tényleges hatások mindenesetre korlátozottak voltak, már csak a közös költségvetés kis – továbbra is a GNI 1%-a körüli – súlya okán is (a 2014-2020-as időszakra tapasztalt csökkenés az előző időszakhoz képest pedig egyszerei, de a szándékokkal kapcsolatos megosztottságot jól tükröző lépés volt).

3. táblázat

Az EU közös költségvetésének kiadási oldala, 2014-2020, ill. 2007-2013  
 (2011-es árakon)

	<b>2014- 2020</b>	<b>2007- 2013</b>	<b>2014-2020 vs. 2007-2013</b>	
<b>Kötelezettségvállalások</b>	<b>millió euró</b>	<b>millió euró</b>	<b>euró (md)</b>	<b>%</b>
1. Intelligens és inkluzív növekedés	450 763	446 310	+4,5	+1,0%
1a. Versenyképesség a növekedésért és a foglalkoztatásért	125 614	91 495	+34,1	+37,3%
1b. Gazdasági, társadalmi és területi kohézió	325 149	354 815	-29,7	-8,4%
2. Fenntartható növekedés: természeti erőforrások	373 179	420 682	-47,5	-11,3%
3. Biztonság és állampolgárság	15 686	12 366	+3,3	+26,8%
4. Globális Európa	58 704	56 815	+1,9	+3,3%
5. Adminisztráció	61 629	57 082	+4,5	+8%
6. Kompenzáció	27	n/a	+0,027	n/a
Összes kötelezettségvállalás	959 988	994 176	-35,2	-3,5%
Összes kötelezettségvállalás a GNI %-ában	1,00%	1,12%		
Összes kifizetés	908 400	942 778	-34,4	-3,7%
Összes kifizetés a GNI %-ában	0,95%	1,06%		

*Forrás: European Council (2013), p. 3; a szerző fordítása*

## AKTUÁLIS KIHÍVÁSOK

A jelenleg is futó, 2021-2027-es pénzügyi perspektívát több új típusú, előre nem látható kihívás is érte, illetve éri. A legjelentősebb ilyen kihívások: a Brexit nyomán kieső jelentős nettó finanszírozás, a COVID-19 pandémia következtében fellépő jelentős plusz finanszírozási igény, valamint az Oroszország által megtámadott Ukrajna helyzete és perspektívája, szintén jelentős pénzügyi következményekkel.

### *A Brexit hatása a közös költségvetésre*

Az Egyesült Királyság távozásával – az 1984-ben kialakított brit kedvezmény ellenére is – a közös költségvetés egyik legnagyobb nettó befizetője távozott az EU-ból. A 4. táblázat adataiból jól látható, hogy komoly, egyes években 10 milliárd fontot is meghaladó összeg kieséséről van szó.

4. táblázat: Az Egyesült Királyság és az EU-költségvetés (md £)

<b>Az Egyesült Királyság befizetései</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Vámok	2,463	3,172	2,608	2,711	2,352
ÁFA-alap utáni befizetés	2,677	3,040	3,074	2,966	2,822
GNI-alapú befizetés	11,856	12,154	14,267	14,044	16,077
ÁFA- & GNI-alapú befizetések korrekciói	-	258	-2,505	-777	990
Brit kedvezmény	-3,878	-5,633	-4,247	-4,516	-5,201
Bruttó befizetés (a kedvezmény után)	13,118	12,993	13,198	14,430	17,043
Összes részesedés (közsféra)	3,493	4,084	4,279	5,022	4,461
Nettó befizetés	9,626	8,909	8,919	9,408	12,583

*Forrás: Keep (2022), p. 9, a szerző fordítása*

Az azóta bekövetkezett újabb kihívások szempontjából fontos megjegyezni, hogy a közös költségvetés érdemi megrázkódtatás nélkül túlélte a Brexitet, és az annak nyomán bekövetkezett forrás kiesést. Ennek részben maguk az újabb, a Brexittől sok szempontból lényegesen jelentősebb kihívások az okai.

### *A COVID-19 pandémia és a NextGenerationEU program*

A COVID-19 pandémiaára az első reakció – logikusan és természetesen – a tűzoltás volt, amelyből az első hetekben sokszor hiányzott az összehangoltság. Azonban már 2020 nyarán kialakult a terv a pandémia okozta gazdasági válság legégetőbb problémáinak kezelésére.

Ahogy az Európai Tanács 2020. júliusi dokumentuma (Európai Tanács, 2020) fogalmaz: „Az NGEU-hoz a Bizottság a saját forrásokról szóló határozatban felhatalmazást kap arra, hogy az Unió nevében 2018-as áron 750 milliárd EUR összeg erejéig hitelt vegyen fel a tőkepiacokon (...) A felvett hitel 2018-as áron legfeljebb 360 milliárd EUR összegű kölcsönökre és 2018-as áron legfeljebb 390 milliárd EUR összegű kiadásokra használható fel. (...) A visszafizetést a hatékony és eredményes pénzgazdálkodás elvével összhangban úgy kell ütemezni, hogy 2058. december 31-ig biztosítsa a tartozások folyamatos és kiszámítható csökkenését. (...)”. A terv forradalmi újdonsága az EU-tagországok közös hitelfelvétele. Az igen hosszú táv (a visszafizetések tekintetében) szintén újdonság az EU pénzügyei terén. Ha a konstrukció beválik, az megnyithatja az utat – különösen, ha újabb nagy kihívásokkal kell szembenézni – a hasonló megoldások sora előtt, s közelebb vihet egy föderális(abb) jellegű integrációhoz.

### *Ukrajna helyzete*

Az Ukrajna elleni orosz agresszió újabb kihívást jelent – sok más, lényegesen fontosabb következménye mellett – az EU költségvetése számára is. A háború utáni helyreállítási igények a becslések szerint

több száz milliárd euróra rúghatnak majd – de a becslések készítői se tudják még, meddig tart, és hogyan ér véget a háború.

Az EU tagországai és az uniós intézmények már 2022-ben és 2023-ban is jelentős támogatást nyújtottak Ukrajnának (a harci eszközökön túlmenően is). A támogatásra azonban hosszabb távon is szükség lesz; ennek 2027-ig történő biztosítása érdekében tett javaslatot az Európai Bizottság az Ukrajna-eszköz (Ukraine Facility) létrehozására, egyúttal a 2021-2027-es pénzügyi perspektíva módosítására (Európai Bizottság, 2023).

A javaslat értelmében a 2024-2027-es időszakban az EU évente 12,5 milliárd eurónyi forrást (az időszak egészét tekintve tehát 50 milliárd eurót) biztosítana Ukrajna részére; az éves összegből 4,25 milliárd euró vissza nem térítendő támogatás, 8,25 milliárd euró hitel lenne (az időszak egészére: 17 milliárd euró, illetve 33 milliárd euró).

A finanszírozás céljának megfelelően három pillért javasolt az Európai Bizottság: „Az I. pillér az Ukrajnának nyújtott nem visszafizetendő támogatást és hiteltámogatás formájában nyújtott pénzügyi támogatást tartalmazza. (...) A II. pillér egy Ukrajna számára fenntartott beruházási keret, amelynek célja, hogy magán- és közberuházásokat vonzzon Ukrajna helyreállításához és újjáépítéséhez, és támogassa a terv végrehajtását. (...) A III. pillér technikai segítségnyújtást és egyéb támogató intézkedéseket tartalmaz (...) A III. pillér az I. pillér keretében Ukrajnának nyújtott hitelek kamattámogatását is fedezi.” (Európai Bizottság, 2023, p. 3).

Ukrajna európai perspektívája kapcsán arról is megindult már a gondolkodás, hogy milyen hatást gyakorolna az ukrán EU-tagság az EU költségvetésére. Az 5. táblázat Emerson (2023) erre vonatkozó számításainak végeredményeit tartalmazza; a szerző Lengyelország és Románia részesedése alapján, a jelenlegi szabályokat, ezek közül hangsúlyosan a kiadásokra vonatkozó sapkákat/plafonokat is figyelembe véve végezte el számításait.

5. táblázat: Ukrajna csatlakozásának hipotetikus hatása az EU költségvetésére (egy évre), Lengyelország és Románia 2022-es adatai alapján (milliárd €)

	<b>Ukrajna Lengyel- ország alapján</b>	<b>Ukrajna Románia alapján</b>	<b>Ukrajna: az előző két oszlop egyszerű átlaga</b>
Mezőgazdaság	11,9	8,8	10,4
Kohézió	10,2	7,8	9,0
Egyéb részesedés	1,0	0,6	0,8
Összes részesedés	23,3	17,3	20,3
Befizetés	-1,5	-1,3	-1,4
Nettó pozíció	21,7	16,0	18,9

*Forrás: Emerson (2023), p. 5, a szerző fordítása*

A táblázat számaiból látható, hogy Ukrajna csatlakozása a fenti alapokon elvégzett számítások szerint alapján jelentős plusz terhet róna az EU költségvetésére. Ebben nincs semmi meglepő; ami ennél sokkal érdekesebb lehet, az az, hogy e teher magasabb, de nem nagyságrendileg magasabb, mint az a veszteség, amelyet a közös költségvetés a Brexit miatt kieső nettó befizetés okán elszenvedett.

Tekintettel arra, hogy a Brexit EU-költségvetésre gyakorolt következményeit különösebb megrázkódtatás nélkül sikerült kezelni, a jelen becslés szerinti (vagy azt akár valamelyest meghaladó) plusz költségek önmagukban nem jelenthetik az ukrán csatlakozás akadályát. Természetesen komoly összegekről van szó, de – ahogy azt a korábbi események áttekintésénél is láttuk – a döntések (köztük a közös költségvetést érintő döntések) a tényleges szándékok eredője alapján, politikai kompromisszumként szoktak megszületni. Ennek elérése természetesen összetett, nehéz feladat – a közös költségvetés alakulása pedig (számos egyéb tényező mellett) a végeredmény függvénye is lesz.

## ZÁRÓ MEGJEGYZÉSEK

Jelen írás első részében konkrét példákon keresztül láthattuk, hogy a közös költségvetés évtizedeken keresztül mindig jó leképezése volt az integráció alakítására vonatkozó tényleges szándékoknak. Ez, ahogy azt az írás második részében láthattuk, ma sincs másképp: a jelen kihívásaira adott válaszok – ideértve a közös költségvetés változásait – szintén a politikai szándék függvényében alakulnak.

Ami a 2020-as évek kihívásait (a pandémia és az orosz-ukrán háború mellett költségvetési következményeinek jelentkezési idejét tekintve ide sorolhatjuk a Brexitet is) nézve szembetűnő, az a reakciósebesség lényeges növekedése, valamint az újszerű megoldásokra való nyitottság. Természetesen ez összefügg a kihívások nehézségével és akut voltával is, ugyanakkor e változás – amennyiben többszöri ismétlődést, illetve tartós tendenciát látunk a későbbiekben is – akár elvezethet egy, a maitól jelentősen különböző európai integrációhoz, logikusan egy, a maitól jelentősen különböző közös költségvetéssel.

## IRODALOMJEGYZÉK

Commission européenne (2000). Vade-mecum budgétaire, SEC(2000) 1200 – FR. Luxembourg: Office des publications officielles des Communautés européennes.

Commission of the European Communities (1977). Report of the Study Group on the Role of Public Finance in European Integration. [https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=2ahUKEwiZwqX5\\_IPfAhWMP4sKHZRPBUkQFjAAegQICRAB&url=http%3A%2F%2Fec.europa.eu%2Farchives%2Femu\\_history%2Fdocumentation%2Fchapter8%2F19770401en73macdougallrepvol1.pdf&usg=AOvVaw2GaeASNoeHU2Lb4J2UqAXS](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=2ahUKEwiZwqX5_IPfAhWMP4sKHZRPBUkQFjAAegQICRAB&url=http%3A%2F%2Fec.europa.eu%2Farchives%2Femu_history%2Fdocumentation%2Fchapter8%2F19770401en73macdougallrepvol1.pdf&usg=AOvVaw2GaeASNoeHU2Lb4J2UqAXS)

Emerson, Michael (2023). The Potential Impact of Ukrainian EU Accession on the EU's Budget – and the Importance of Control Valves. Riga: International Centre for Defence and Security. <https://>

icds.ee/wp-content/uploads/dlm\_uploads/2023/11/2023\_17\_PolicyPaper\_web-1.pdf

Európai Bizottság (2023). Javaslat. Az Európai Parlament és a Tanács rendelete az Ukrajna-eszköz létrehozásáról. Brüsszel, 2023.6.20, COM(2023) 338 final, 2023/0200 (COD). <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:52023PC0338>

Európai Tanács (2020). Az Európai Tanács következtetései, 2020. július 17–21. <https://www.consilium.europa.eu/hu/press/press-releases/2020/07/21/european-council-conclusions-17-21-july-2020>

European Council (1999). Presidency Conclusions. Berlin European Council, 24 and 25 March 1999. [https://www.europarl.europa.eu/summits/ber1\\_en.htm](https://www.europarl.europa.eu/summits/ber1_en.htm) és [https://www.europarl.europa.eu/summits/ber2\\_en.htm](https://www.europarl.europa.eu/summits/ber2_en.htm)

European Council (2013): Conclusions (Multiannual Financial Framework). EUCO 37/13, 8 February 2013. Brussels: European Council. <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-37-2013-INIT/en/pdf>

Keep, Matthew (2022). The UK's contribution to the EU Budget. House of Commons Library Research Briefings, Number CBP 7886, 14 June 2022. <https://researchbriefings.files.parliament.uk/documents/CBP-7886/CBP-7886.pdf>

---

## THE DIGITAL EURO: A PROBLEM TO A SOLUTION?

*Jörg J. Dötsch*

*Andrássy University Budapest, joerg.doetsch@andrassyuni.hu*

### INTRODUCTION

“All life is problem solving”. This is a well-known book title of Karl Popper (1999), a philosopher of science also popular among economists. The perspective of this quote is well suited to understand complex constellations in a wide variety of areas. For example, organisms survive that can solve the problem of adapting appropriately to their environment. We can observe similar phenomena in the social sphere, e. g. those groups prevail that have better recognised the circumstances to which they must adapt. Those tools that are considered to be most useful are the ones that are used most widely.<sup>36</sup> So there is already an economic element in Popper’s argument.

However, solutions in the social realm do not have to be the result of human design. Languages, for example, are a solution to enable communication in order to convince others, but natural languages were not ‘invented’. Markets are also a solution to a problem, that of scarcity, but of course nobody invented the market economy.<sup>37</sup> Solutions to problems are determined by and can be described by the means or methods they use to achieve their goals. Solutions are techniques. After all, the word technique, which originates from ancient Greek (“τέχνη”), means a means/procedure for an end or goal (“έλος”). The key element of markets, money, can also be understood as a solution to a problem, a technology, as we shall see.

---

<sup>36</sup> This possibility is an important aspect of social learning, which plays a central role in Popper’s approach, but cannot be realised under all circumstances. New institutional economics deals with the problems arising from information asymmetries under the concept of adverse selection, the best-known example being the ‘Lemons problem’ of Akerlof (1970). And, again, this must first be recognised as a problem in order to find a solution.

<sup>37</sup> See Hayek (1979, 164): “We have never designed our economic system. We were not intelligent enough for that. We have stumbled into it (...)”.

Currently, digital technology has become the focus of widespread interest, to private players as well as to political institutions such as the European Union and its bodies to the extent that it can either help or hinder its aims.<sup>38</sup> The GDPR is perhaps the best-known example at present. There are, of course, a wealth of other issues in connection with digital technology. This essay is dedicated to a specific attempt at a monetary policy solution and would like to point out some basic problems.

The European Central Bank has been committed to the project of a “digital euro” (European Central Bank 2020). To add a new technological dimension to the currency is a remarkable process. This article poses the question of the extent to which the purposes that the euro as a means of payment is intended to serve are better served by the additional use of a new technology. To answer this question, this essay proceeds in three steps.

The first section briefly describes the economic problems that can be solved with money. A distinction is made between the *technology* and the *architecture* of monetary systems. The next section describes the impact of digital technology on the monetary system. In a third step, the problems that the digital euro is intended to solve are discussed. To this end, the arguments put forward by the European Central Bank are used and assessed from the perspective of the functionality of money. The final section summarizes the results and offers a brief outlook.

## PROBLEMS SOLVED BY MONEY

Money is a solution to a bundle of problems that arise in social coordination with the aim of reducing scarcity. First of all, the existence of money solves a number of problems with which barter is burdened. Money eliminates “(...) the need for double coincidence of wants under barter” (Gerba/Rubio 2019, 37). It is *prima facie* not relevant what kind of medium serves as money. Restrictions on the

---

<sup>38</sup> The aims of the European Union are set out in the treaty on European Union, Article 3.

selection of a suitable medium arise primarily from the functional requirements of money.<sup>39</sup>

Three different monetary functions are commonly distinguished. Money serves as (1) a means of exchange, as (2) a measure of value and/or unit of account (*numéraire*) and as (3) a store of value.<sup>40</sup> In order to fulfil these functions, the medium that serves as money must meet three complementary requirements: it must be (a) divisible, (b) durable and also (c) generally recognised as money. The impairment of even just one of these three requirements has a negative impact on the other two, resulting in functional losses. The claim to guarantee this bundle of requirements can be summarised under the label of the demand for monetary stability.

Furthermore, money must be scarce, which is relevant in the long term. If the amount of money can be increased arbitrarily, this cannot be without consequences for the function as *numéraire*, i.e. to express value relations in the countable units of the denomination, nor without consequences for its function as a medium of exchange, as the relative value of a monetary unit must fall if the quantity of money increases without a corresponding increase in real values.<sup>41</sup>

---

39 Media that serve as money, but are not issued by the authorities and do not bear a corresponding official mark, are referred to as “primitive money” (see for overview Einzig 1966). Functionally, however, primitive money hardly differs from legal tender. It is a functional equivalent that works in pre-modern societies and is therefore actually no more “primitive” than modern money. Depending on how modern money is handled, one might even consider the opposite to be true.

40 In monetary theory, these functions are sometimes further differentiated (e.g. Flynn 2018). For the purposes of this article, it is sufficient to leave it at three functions.

41 This is the core argument of the quantity thesis contested by Modern Monetary Theory, which primarily relates to the function of money as a measure of value. Now it is quite true that an increase in the money supply does not per se have a direct effect on the value of money in every act of exchange, i.e. it does not immediately and unconditionally lead to inflationary effects. This may be the case as long as the money is merely stored in accounts and therefore does not affect demand. However, sooner or later this will be the case (for example, if the amount of money saved grows in the long term to such an extent that it has an effect on the deposit interest rate. A reduction in the deposit rate would be expected to lead to an outflow into other uses) which is well documented by the history of all currencies (see Bernholz 2015). We follow the assumption of Walras and Jevons that money must be scarce per se (see for example Hull/Sattath 2021, 6; 17).

“Scarcity matters for both medium of exchange and store of value” (Halaburda et al. 2022, 21).

For a modern economy, it is important that money fulfils its functions ‘automatically’. Stable money is a prerequisite for the planning of economic activities and thus also for the division of labour in general. It is therefore – apart from the possibility of seigniorage and the simplification of tax collection – an important public task for all forms of government that are committed to a market economy to ensure the stability of money.<sup>42</sup> Monetary systems are designed to solve this problem. Two dimensions can be distinguished here:<sup>43</sup> On the one hand, the so-called *technology* of a monetary system, which determines which medium becomes money, how, under which conditions and which ensures its exclusivity. And on the other hand, the so-called *architecture* of a monetary system, which specifies which institutions can issue which kind of money under which conditions and in what form. Since 1971, developed economies have been based on fiat money systems, i.e. the money denominated in the central bank currency is not backed by real assets,<sup>44</sup> and central bank money

---

42 Since a deterioration in the value of money means that an appropriate exchange is no longer possible and thus not only questions of authority but also of justice and fairness – ethical questions – are fundamentally affected, it is no coincidence that counterfeiters have always been severely punished. Solonian legislation already provided for the death penalty and this remained common practice almost without exception. The “lex Cornelia de falsis” of Roman times differentiated according to the social status of the counterfeiter, so that high-ranking individuals only had to reckon with banishment, while slaves were crucified. As part of the concept of “mirror punishment” practiced in medieval times, the counterfeiter’s hand was chopped off, just like the thief’s, although the amputation of other parts of the body was also common, as was castration, which corresponded to a very serious ethical transgression. The fact that counterfeiting money amounted to theft on a grand scale was also expressed in the common practice of boiling convicted counterfeiters in hot oil. Melting down the counterfeit coins and pouring them publicly into the mouth of the convicted person was an imaginative variant. Charles V’s Code of Justice called for death by fire.

43 With this differentiation, we follow Fiedler et al. (2019), 11.

44 On August 15 1971, Richard Nixon temporarily (!) removed the gold peg from the dollar: “I have directed Secretary Connally to suspend temporarily the convertibility of the dollar into gold or other reserve assets (...).” (Nixon 1971). This temporary measure is still in place today.

---

is a claim on the central bank. Money is therefore a mean to solve a bundle of problems. In turn, the technology and architecture of a monetary system are means to the end of ensuring that the means of money meets the bundle of its requirements. Since – with the exception of the requirements for the counterfeit protection of cash – in modern fiat money systems the physical properties of money are actually irrelevant, the question arises as to what role digital technology could play in this context. This question is addressed in the following section.

## IMPACT OF DIGITALISATION

What does digitalisation have to do with the monetary system? Indirect effects are often discussed with a view to phenomena such as the reduction in the price of certain products due to greater market transparency on the one hand (see Kostetskyi 2021) and (digitally) improved production processes on the other (Charbonneau et al. 2017; Riksbank 2015). However, price increases are also possible, for example because a given product is more complex due to a digital upgrade (so-called hedonistic regression). But neither one nor the other are actually effects on the value of money in the narrower sense.<sup>45</sup> The existence of digital technology has *prima facie* no effect on either the technology or the architecture of the monetary system.

“Digital currencies” could be considered as an exception. Since the invention of Bitcoin in 2009, a whole range of such phenomena has emerged. Technically, they differ from central bank currencies in that they are generated in a decentralised manner;<sup>46</sup> they are

---

45 In any case, this is controversial. The European Central Bank itself distinguishes between direct and indirect “channels of impact” (European Central Bank 2021a, 87f.). Whether one assumes an effect of digitalisation on inflation or not, it is certainly not very large. Ultimately, however, this issue is not particularly relevant to the focus of this article, which is why it will not be discussed in detail.

46 The technology of digital currencies in the narrower sense cannot be discussed here for reasons of space, but it is only of limited relevance to the actual subject of this article. On decentralisation, see Ammous (2018), with regard to Bitcoin in particular, see Luther/Smith 2020.

created privately, not legal tender and actually not currencies or money in the original sense. At most, there are variants that are backed by central bank currencies (so-called *stable coins*). The European Commission (2020, 34) aptly prefers the term “crypto-assets” instead of “currencies”, as these are only accepted within specific, private (digital) communities.

At first glance, therefore, crypto-assets do not seem to compete with central bank currencies in terms of traditional “currency competition” (see e.g. Eichengreen 2005 and Endres 2009). At best, as far as the store of value function is concerned, it is obvious that the more central bank money is available in large quantities, the more it is invested in more or less speculative assets, including crypto-assets.<sup>47</sup> Whether this is then understood as a competitive relationship between “currencies” then depends on whether the “crypto-assets” are understood as currencies or not. There is indeed a competitive relationship between crypto-assets and central bank currencies, but it is more complex than the previously known currency competition (see Brunnermeier 2019; Dötsch/Ginter 2024). The argument that a digital version of the central bank currency would both cushion competition from crypto-assets and protect citizens from the higher risks of crypto-assets is sometimes put forward by the proponents of central bank digital currencies (e.g. Hofmann 2023, 22, although the potential behaviour of the actors he mentions does not seem particularly comprehensible).

However, it is decisive that such crypto-assets *can* compete with central bank currencies in terms of *specific functional properties*. For example, if a transfer of values is to be faster, anonymous or cheaper than would be possible within a currency area with central bank money or even across different currency areas (see IMF 2021, 5). In this respect, crypto-assets are certainly more similar to money than other assets. This phenomenon is also referred to as an “unbundling” of money functions (see Brunnermeier 2019).

It is currently an open question under what conditions such crypto-assets will compete with central bank currencies to such an

---

<sup>47</sup> This effect is undisputed and has long been known as the “Cantillon effect” (see e.g. Sieroń 2019). Digitalisation makes no difference in this respect.

extent that crowding-out effects would be observable. Auer et al. (2021, 9) fear that (d)igital currencies “(...) could threaten individual countries’ monetary sovereignty by displacing domestic currencies”. However, this will only be possible under two conditions: firstly, that confidence in a corresponding central bank currency is so shattered that crypto-assets (unbacked or backed by selected central bank currencies) are more likely to be trusted to take over the function of money. The second prerequisite, however, is that the sovereign allows this displacement effect at all.

In functional terms, central bank currencies have the advantage that the sovereign, by virtue of its ability to enforce them as legal tender in order to collect taxes and generate seigniorage revenue, generates a sufficient degree of network externalities to gain general acceptance for the corresponding central bank currency. For the sovereign to simply allow a competing medium to be introduced without penalizing users,<sup>48</sup> the sovereign would have to be ruinously weakened. However, governments and central banks are currently miles away from this. Quite the opposite: authoritarian pranks such as Justin Trudeau’s “bank freeze”<sup>49</sup> are a tangible indication that digitalisation makes it easy for small groups at the centres of public power to keep people on a digital leash. So why a digital euro?

## PROBLEMS TO SOLVE BY THE DIGITAL EURO

The objectives of the European System of Central Banks are set out in Article 127 of the Treaty on the Functioning of the European Union. According to paragraph (1), “(t)he primary objective of the European System of Central Banks shall be to maintain price stability.” If in a fiat money system the physical, i.e. technological, properties of the medium declared to be money play no role, to what extent would

---

48 The private “wallets” in which cryptos are held can also simply be confiscated, as happened in the USA (Redman 2023). With regard to the problem of monetary sovereignty (see next paragraph), see also Martino (2024).

49 The similarity to the categories of a *lex Cornelia de falsis* from pre-Christian times is striking.

a central bank digital currency<sup>50</sup> be such a technological innovation that would improve the fulfilment of the functions of money? What is the difference to the recently usual central bank money? Following on from the title of this article, the question arises: exactly what problem is to be addressed with a digital central bank currency? To clarify this, let us first take a look at the architecture of the monetary system.

Central bank money is currently only available to citizens in the form of cash. All other transactions denominated in the central bank currency are *commercial bank money*, which is moved within or between commercial banks. What variants of central bank digital currencies<sup>51</sup> have in common in principle is that users would have a direct account with the central bank, i.e. they could also use central bank money, not commercial bank money, for non-cash transactions. It is therefore exclusively digitally realised money, “denominated in the national unit of account, which is a direct liability of the central bank” (Auer et al. 2021, 3, referring to Group of Central Banks 2020). So far, only intermediaries, as opposed to citizens and non-banks, have access to central bank money. Of course, there is room for manoeuvre here (see Mooij 2021, for example) and it seems highly unlikely that (the role of) commercial banks will simply be eliminated.<sup>52</sup> For the purposes of this article, however, it is not necessary to make an analytical distinction between commercial

---

50 See generally the overview of the Bank for International Settlements (2020).

51 Variants of digital central bank currencies have been discussed for almost a decade (see Panetta 2021a, 2021b, 2021c), but the topic has only recently received broader public attention. See generally Bindseil (2021), G7 (2021).

52 The specific requirements for the corresponding design of the architecture of a monetary system with CBDC that avoids bank disintermediation are therefore a challenging area of regulation. See, for example, Fegatelli (2021). In any case, the capacity of commercial banks to act as credit intermediaries would be affected to the extent that deposits were held in the form of a digital euro (for more details on this and the intermediation problem see Aladid et al. 2022).

bank money and central bank money.<sup>53</sup> However, it must be noted that a CBDC primarily means a possible change to the architecture of the monetary system, and only secondarily to its technology in the sense of Fiedler et al. (2019). After all, everyone has been able to pay by card or application – digitally – for a long time. The question now arises as to what problem actually requires this change.

Let us take a look at the arguments published by the European Central Bank.<sup>54</sup> These arguments were repeatedly put forward in various forms. They can be roughly clustered into two groups. One group relates to user behaviour, the other to the motive of monetary stability and sovereignty. In the following, these arguments are briefly presented in the form of representative quotes and then commented on in each case on the basis of the functional view developed in the previous section.

## USER BEHAVIOR

The European Central Bank claims that “(..) in a digital world (cash) could become marginalised as a means of payment” (European Central Bank 2023b, 1). In view of the fact that the ECB itself thoroughly measured the social costs of using cash already around ten years ago

---

53 *Nota bene*, there is also the argument that a digital central bank currency reduces the risk of a bank run, which involves converting private book money – in other words: commercial bank money – into real central bank money, i.e. cash (see Demertzis/Martin 2023, 198). In view of the fact that the deposit guarantee does not correspond to the actual volume of commercial bank money, this is *prima facie* correct. However, it is also true that the balance sheet of the European Central Bank is not particularly promising, to put it mildly.

54 It should be noted that there is, of course, a broader discussion beyond the arguments communicated to the public by the ECB and that differentiated analyses are linked to various main arguments. However, it is not possible to go into this in detail in this essay.

(see Schmiedel et al. 2012)<sup>55</sup>, the first question that arises is why this should now be a problem. Secondly, and most importantly, the idea of why a public institution, not a private player, should be needed to solve this ‘problem’ seems remarkable.

The ECB describes the idea of the digital euro as a response “(...) to the increasing demand for safe and trusted electronic payments” (European Central Bank 2022, 2). However, the global decline in the use of cash documents nothing more than the fact that the “demand for safe and trusted electronic payments” is obviously already satisfied to a correspondingly increasing extent. The European Central Bank does not provide an argument as to why a public institution should enter this area of coordination.

It does state the objective “to increase the efficiency of payments” (European Central Bank 2022, 2). At best, this efficiency may not be high enough if there are competition problems in the relevant markets.<sup>56</sup> But this is then a competition policy problem, not a task of monetary policy. Not least of all: why should a public institution be able to find a more efficient solution than the market?

The motive of efficiency is also flanked by the ECB with a bogus market theory argument, as the digital euro would “foster competition and efficiency in the European payment sector” (European Central Bank 2023). If the ECB believes that a public player is needed to foster competition or achieve efficiency gains, it comes into conflict with the basic principles of the market economy, to which it is actually committed according to Article 127 (1) TFEU.

The goal of “financial inclusion” is hardly less bizarre (European Central Bank 2022, 2). Following the World Bank, financial inclusion means “(...) that individuals and businesses have access to useful and affordable financial products and services that meet their needs – transactions, payments, savings, credit and insurance – delivered in a responsible and sustainable way” (World Bank 2023). In what

---

55 In addition, the ECB also measured that the current existence of an infrastructure of intermediaries is also associated with costs. Implicitly, it already shed light on a possible motive for the introduction of a digital central bank currency.

56 The fear of monopolisation tendencies in this area, “market power in payments” is sometimes formulated (see for example Summer/Hermanky 2022).

way should an increase in the complexity of the monetary system – a digital euro would mean nothing else – contribute to greater inclusion? Complexity itself is a problem that needs to be reduced, not the other way around. The digital euro would therefore by no means “would make all our lives easier” (ECB 2023b).

## STABILITY AND SOVEREIGNTY

The European Central Bank’s most important argument based on its mandate is probably the assertion that a digital euro would become an “(...) anchor of stability for the payment and monetary systems” (European Central Bank 2022, 2). This stability is explicitly linked to the role of the central bank, as the digital euro would “(...) preserve the role of central bank money as a stabilizing force of the payments system” (*ibid.*).

However, there is no economic argument for this assertion. The stability of a currency results from a complex interplay primarily of monetary and fiscal policy,<sup>57</sup> the economic performance of a currency area and the capacity to enforce the use of a currency in a sufficiently large economic area. The idea that in a fiat money system a change in technology could change this is reminiscent of alchemy. In view of the problem that the architecture of a monetary system has to solve, the opposite even seems likely in this case, namely that liquidity in the monetary system can potentially be increased via a new, digital channel. If one wants to attribute an effect on the stability of the currency to this, then it can only be a detrimental one.

Against this backdrop, the argument put forward that a digital euro “(...) would also strengthen the monetary sovereignty of the euro area (...)” (European Central Bank 2023) is revealing. After all, the term “monetary sovereignty” here does *not* refer to a currency area (“sovereignty of the euro area”), but to the sovereign’s capacity to control it.<sup>58</sup> In other words: the European Central Bank presents

---

<sup>57</sup> The latter is laid down in Article 119 TFEU.

<sup>58</sup> It is no coincidence that the concept of monetary sovereignty has only recently become the focus of renewed interest. See Zimmermann (2013), for example.

its goal of strengthening itself in the form of wanting to strengthen something else, which, apart from its monetary policy mandate, it is not allowed to at all. However, this is hardly desirable in view of other Union aims on the one hand and the observable practice of the sovereign in other “liberal” states such as the aforementioned Canada (we will not go into the much more digitally more advanced China here) on the other.

## CONCLUSIONS

The assumption that the introduction of a digital euro would serve the objectives formulated by the European Central Bank itself must be denied, as must the assumption that this medium could in any way improve the functions that money has to fulfil in a market economy. In addition, however, it is to be feared that this would even potentially harm other aims of the European Union.

Focusing on the monetary policy mandate, it should first be noted that a digital euro could considerably expand the central bank’s room for manoeuvre. The retention of cash is currently clearly emphasised. But the abolition of the dollar’s gold peg was also explicitly temporary. However, in the absence of cash, the central bank could not only break the lower bound of the interest rate, it could do very much more.

On the basis of digital technology, there would in principle be no limits to connect the most diverse areas of life. So why not combine liquidity and interest with an individualised carbon footprint? Anyone who thinks that Europe is a long way from Chinese social scoring should be reminded not only of Canada’s bank freeze, but also of the fact that the current ESG in lending is also a behavioural index based on non-economic criteria. It may be taken seriously that the European Central Bank emphasises the importance of privacy (see e.g. Mooij 2023). But privacy and data protection is and remains an object of politics. Even if we assume that only angels are employed at the European Central Bank today, no one can guarantee that this will also be the case tomorrow.

There is therefore considerable scope for an expansion of competences beyond monetary policy. Due to potentially higher revenues, traceability, the possibilities for surveillance and countering competition (Fiedler et al 2019, 9), the issuance of a digital euro would result in a whole range of advantages for the European Central Bank. However, there would be no advantages for all other users of the euro. Their freedom and security from access by third parties, which are enshrined as Union objectives, would be exposed to considerable potential danger. Furthermore, the idea contradicts the principle of a market economy, in which private players seek the most efficient solution in a competitive process and public institutions do not presume to have to ensure this efficiency themselves. And last but not least, the effect of a digital euro is hardly desirable with regard to the objective that actually corresponds to the mandate of the European Central Bank, namely price stability.

If we weigh up for whom the introduction of a digital euro would solve which problems and for whom it would harbour disadvantages, we will come to the conclusion that it would create far more potential problems for citizens and companies than it would provide solutions.

## REFERENCES

- Adalid, Ramón et al. (2022): Central bank digital currency and bank intermediation: Exploring different approaches for assessing the effects of a digital euro on euro area banks. ECB Occasional Paper, No. 293, Frankfurt a. M.: European Central Bank.
- Akerlof, George A. (1970): The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics* 84 (3), 488-500.
- Ammous, Saifedean (2018): *The bitcoin standard: the decentralized alternative to central banking*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons.
- Auer, Raphael / Frost, Jon / Gambacorta, Leonardo / Monnet Cyril / Rice, Tara / Shin, Hyon Song (2021): *Central bank digital currencies:*

- motives, economic implications and the research frontier. BIS Working Papers No 976.
- Bank for International Settlements (2020): Central bank digital currencies: foundational principles and core features. Report No. 1, October.
- Bernholz, Peter (2015): Monetary regimes and inflation: history, economic and political relationships. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Bindseil, Ulrich / Panetta, Fabio / Terol, Ignacio (2021): Central Bank Digital Currency: functional scope, pricing and controls. ECB Occasional Paper No. 286/2021, European Central Bank.
- Brunnermeier, Markus K. / James, Harold / Landau, Jean-Pierre (2019): The Digitalization of Money. National Bureau of Economic Research Working Paper 26300, September.
- Charbonneau, Karyne / Evans, Alexa / Sarker, Subrata / Suchanek, Lena (2017): Digitalization and Inflation: A Review of the Literature. Bank of Canada Staff Analytical Note. Ontario: Bank of Canada.
- Demertzis, Maria / Martins, Catarina (2023): Progress with the digital euro. *Intereconomics* 58 (4), 195-200.
- Dötsch, Jörg J. / Ginter, Tamás (2024): Complementing Money Functions: Central Digital Currencies and Currency Competition. *Financial and Economic Review* 23 (1), 50-75.
- Eichengreen, Barry (2005): Sterling's Past, Dollar's Future: Historical Perspectives on Reserve Currency Competition. NBER Working Papers, working paper no. 11336. National Bureau of Economic Research, Cambridge.
- Endres, A. M. (2009): Currency Competition: A Hayekian Perspective on International Monetary Integration. *Journal of Money, Credit and Banking* 41 (6), 1251-1263.
- Einzig, Paul (1966): Primitive Money: In Its Ethnological, Historical and Economic Aspects. Oxford i.a.: Pergamon Press.
- European Central Bank (2012): Virtual Currency Schemes. Frankfurt a. M.: European Central Bank.
- European Central Bank (2020): Report on a digital euro. European Central Bank. Online: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/>

- Report\_on\_a\_digital\_euro~4d7268b458.en.pdf (last access: 22.04.2024).
- European Central Bank (2021a): Work stream on digitalisation: Digitalisation: Channels, impacts and implications for monetary policy in the euro area. ECB Occasional Paper 266, Frankfurt a. M.: European Central Bank.
- European Central Bank (2021b): ECB publishes the results of the public consultation on a digital euro. Press release, European Central Bank, April 14. Online: <https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2021/html/ecb.pr210414~ca3013c852.en.html> (last access: 9.4.2024).
- European Central Bank (2022): The case for a digital euro: key objectives and design considerations. July. Online: [https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/key\\_objectives\\_digital\\_euro~f11592d6fb.en.pdf](https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/key_objectives_digital_euro~f11592d6fb.en.pdf) (last access: 31.01.2023).
- European Central Bank (2023a): Monetary Policy. Online: <https://www.ecb.europa.eu/ecb/tasks/monpol/html/index.en.html> (last access: 9.4.2024).
- European Central Bank (2023b): Digital Euro. Online: [https://www.ecb.europa.eu/paym/digital\\_euro/html/index.en.html](https://www.ecb.europa.eu/paym/digital_euro/html/index.en.html) (last access: 30.01.2023).
- European Commission (2020): Proposal for a REGULATION OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL on Markets in Crypto-assets, and amending Directive (EU) 2019/1937. Brussels, 24.9.2020 COM (2020) 593 final.
- Fegatelli, Paolo (2021): The one trillion euro digital currency: How to issue a digital euro without threatening monetary policy transmission and financial stability? Banque Central du Luxembourg Cahier d'Études Working Paper No. 155.
- Fiedler, Salomon / Gern, Klaus-Jürgen / Stolzenburg, Ulrich (2019): The impact of digitalisation on the monetary system, in: European Parliament: The Future of Money. Compilation of papers. Study requested by the ECON committee. Monetary dialogue, December. Luxembourg: European Parliament, 5-29.
- Gerba, Eddie / Rubio, Margita (2019): Virtual Money: How Much do Cryptocurrencies Alter the Fundamental Functions of Mo-

- ney? In: European Parliament. Study, requested by the ECON committee. Monetary Dialogue, December 2019. The Future of Money. Compilation on papers. Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies. Directorate-General for Internal Policies. November 2019, 30-60.
- Flynn, Dennis (2018): Six monetary functions over five millennia: A price theory of monies, in: van der Spek, Robartus J. / van Leeuwen, Bas (eds): Money, Currency and Crisis. In Search of Trust, 2000 BC to 2000 AD. New York: Routledge, 13-36.
- Group of Central Banks (2020): Central bank digital currencies: foundational principles and core features. Joint Report 1, October.
- G7 (2021): G7 Finance Ministers and Central Bank Governors' Statement on Central Bank Digital Currencies (CBDCs) and Digital Payments. Online: [https://www.mof.go.jp/english/policy/international\\_policy/convention/g7/g7\\_20211013\\_1.pdf](https://www.mof.go.jp/english/policy/international_policy/convention/g7/g7_20211013_1.pdf) (last access: 10.12.2023).
- Halaburda, Hanna / Sarvary, Miklos / Haeringer, Guillaume (2022): Beyond Bitcoin. Economics of Digital Currencies and Blockchain Technologies. Second Edition. Cham: Palgrave Macmillan.
- Hayek, Friedrich August von (1979): Law, Legislation and Liberty, vol 3: The Political Order of a Free People. London: Routledge & Kegan Paul.
- Hofmann, Christian (2023): Digital Euro: An assessment of the first two progress reports. The case for unlimited holdings of digital euros. In-depth-analysis. Requested by the ECON committee. Economic Governance and EMU scrutiny Unit (EGOV). Directorate-General for Internal Policies. PE 741.511 – April.
- Hull, Isaiah / Sattath, Or (2021): Revisiting the properties of money. Sveriges Riksbank Working Paper Series, No. 406, Stockholm: Sveriges Riksbank.
- IMF (2021): The Rise of Public and Private Digital Money: A Strategy to Continue Delivering on The IMF's Mandate. Policy Paper No. 2021/055, Washington, D.C.: International Monetary Fund.
- Kostetskyi, Pavlo (2021): Does Digitalization Lead to Better Transparency: Bibliometric Approach. Business Ethics and Leadership 5 (3), 102-107.

- 
- Luther, William J. / Smith, Sean Stein (2020): Is Bitcoin a decentralized payment mechanism? In: *Journal of Institutional Economics* 16, 433-444.
- Martino, Edoardo D. (2024): Monetary sovereignty in the digital era. The law & macroeconomics of digital private money. *Computer Law & Security Review* 52, 2-13.
- Mooij, Annelieke (2023): Digital euro's legal framework. Legal framework concerning legal tender, privacy and inclusion. In-depth-analysis. Requested by the ECON committee. Economic Governance and EMU Scrutiny Unit (EGOV) Directorate-General for Internal Policies. PE 747.840 – June.
- Mooij, Annelieke A. M. (2021): European Central Bank Digital Currency: the digital euro. What design of the digital euro is possible within the European Central Bank's legal framework? BRIDGE Network – Working Paper 14.
- Nixon, Richard (1971): Address to the Nation Outlining a New Economic Policy: "The Challenge of Peace." August 15. The American Presidency Project. Online: <https://www.presidency.ucsb.edu/documents/address-the-nation-outlining-new-economic-policy-the-challenge-peace> (last access: 1.12.2023).
- Panetta, Fabio (2021a): Hic sunt leones – open research questions on the international dimension of central bank digital currencies. Speech at the ECB- Central Bank Research Association (CEBRA) conference on international aspects of digital currencies and fintech, Frankfurt am Main, 19 October 2021. Online: <https://www.bis.org/review/r211118c.pdf> (last access: 10.06.2023).
- Panetta, Fabio (2021b): Central bank digital currencies: a monetary anchor for digital innovation. Speech by Fabio Panetta, Member of the Executive Board of the ECB, at the Elcano Royal Institute, Madrid, 5 November 2021. Online: <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2021/html/ecb.sp2111105~08781cb638.en.html> (last access: 10.06.2023).
- Panetta, Fabio (2021c): Designing a digital euro for the retail payments landscape of tomorrow. European Central Bank. <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2021/html/ecb.sp211118~b36013b7c5.en.html> (last access: 10.06.2023).

- Popper, Karl (1999): All life is problem solving. London: Routledge.
- Redman, Jamie (2023): US Government Remains a Top Bitcoin Holder With Seized Stash Valued at \$5.6 Billion. Bitcoin.com. News. Online: <https://news.bitcoin.com/us-government-remains-a-top-bitcoin-holder-with-seized-stash-valued-at-5-6-billion/> (last access: 07.12.2023).
- Sieroń, Arkadiusz (2019): Money, Inflation and Business Cycles: The Cantillon Effect and the Economy, London: Routledge.
- Summer, Martin / Hermanky, Hannes (2022): A digital euro and the future of cash. Monetary Policy & the Economy. (Austrian Central Bank), issue Q1-Q2/22, 91-108.
- Urbinati, Emanuele / Belsito, Alessia / Cani, Daniele / Caporrini, Angela / Capotosto, Marco / Folino, Simone / Galano, Giuseppe / Goretti, Giancarlo / Marcelli, Gabriele / Tiberi, Pietro / Vita, Alessia (2021): A digital euro: a contribution to the discussion on technical design choices. Mercati, Infrastrutture, sistemi di pagamento (Markets, Infrastructures, Payment Systems) Number 10 – July.
- World Bank (2023): Financial Inclusion <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/overview> (last access: 06.12.2023).
- Zimmermann, Claus D. (2013): The Concept of Monetary Sovereignty Revisited. The European Journal of International Law 24 (3), 797-818.

---

## THE ONGOING REFORM OF THE STABILITY AND GROWTH PACT: WHAT ROLE FOR INDEPENDENT FISCAL INSTITUTIONS?

László Jankovics<sup>59</sup>

Secretariat of the European Fiscal Board, laszlo.jankovics@ec.europa.eu

### INTRODUCTION

Since the introduction of the EU fiscal rules in 1998 (officially known as the Stability and Growth Pact, SGP), the performance of the regime has been the subject to a bulky economic and empirical literature. However, traditionally less attention has been paid to the institutional and governance aspects of the system. Until the global financial crisis period (2008-2012), the EU fiscal rules had essentially been operating in a centralised supranational setting. The budgetary frameworks of the Member States, including the role and structure of independent fiscal institutions (IFIs), was only addressed by soft policy recommendations that encouraged the adoption of European and international good practices.

One of the key elements of the SGP reforms adopted between 2011 and 2013 was the strengthening of ‘national ownership’, with a view to *promoting compliance* with the common rules. In this context, a number of minimum requirements for national fiscal rules, budgetary procedures, medium-term budgetary planning frameworks and fiscal councils<sup>60</sup> were laid down. Subsequently, mandatory IFI tasks were imposed on euro-zone Member States. These legislative changes were in accordance with the mainstream view in the theoretical and empirical economic literature, which considered the strengthening

---

59 The views expressed in the paper are solely those of the author, and do not necessarily reflect the official position of the European Fiscal Board.

60 Although the official institutional titles of the national IFIs are quite diverse within the EU (around half of the 31 European IFIs that currently officially mandated to perform a task that is laid down in EU legislation include only some form of the expression ‘fiscal council’), this article uses the terms of independent fiscal institutions and fiscal councils interchangeably.

of the institutional side of rule-based fiscal policy as an important element in correcting the deficit bias. As a result of the above, the number of independent bodies in the EU has almost quadrupled within a few years. The majority of the newly established IFIs has successfully become involved in the national economic policy discourses, chiefly through their analyses of the soundness of government plans and compliance with fiscal rules.

Shortly after the changes in 2011-2013 entered into force, a technical and political debate on the SGP's effectiveness and efficiency resumed. This debate has been reinvigorated in recent years, with a formal launch of the economic governance review process in early 2020 with wide-ranging consultations of the stakeholders (a periodic re-evaluation of the respective legal norms is a legislative requirement stipulated in the 2011-2013 reforms). The review was almost immediately suspended due to the Covid-19 pandemic and re-launched in autumn 2021. Eventually, a relatively radical SGP reform concept was published by the European Commission in November 2022 (European Commission, 2022b), and half a year later, the Commission initiated the legislative process by the publication of its detailed codified proposals (European Commission, 2023).

In this study, I do not venture into speculations at the middle of the legislative negotiation process about the new fiscal oversight system that will eventually be adopted, and even less so about its alignment with the other important domains of the European economic and monetary union (i.e. banking union, capital markets union, fiscal union)<sup>61</sup>. This paper has more modest ambitions: first, I will briefly outline the evolution of the EU's IFI-universe over the past ten years and then review, partly on the basis of the relevant empirical literature, the impacts of the mass emergence of fiscal councils. I will then briefly summarise the key elements of the Commission's April 2023 reform proposal, with a focus on the role of the IFIs. Finally, I will conclude by discussing how their set-up and activities are likely to change as a result of the changes.

---

61 On the current problems, and further reform and deepening prospects of the broader EU economic governance system, see e.g. Csaba (2019).

## IFIS IN THE EU: EXPERIENCES OF THE LAST DECADE

Supranational legal requirements for Member States' public finance systems have emerged as a new element of the economic governance reforms in 2011-2013.<sup>62</sup> First, the Council Directive on minimum requirements for national fiscal frameworks<sup>63</sup> (one element of the so-called 'six-pack' adopted in 2011) contained a requirement to involve national independent fiscal institutions or 'bodies with functional autonomy' in the monitoring of numerical rules. It is important to clarify that compliance with the Directive does not require the establishment of a fully-fledged fiscal council. The relevant provisions can be complied with in other ways, as it is still the case today in Poland, where the oversight of the Polish numerical fiscal rules is carried out by the national Court of Auditors.

Subsequently, the intergovernmental Fiscal Compact<sup>64</sup> was adopted in spring 2012. Its key element, the structural budget balance rule had to be transposed into national law, and it was required to be monitored by an independent institution in the contracting Member States. A further related innovation in the intergovernmental treaty was the introduction of the 'comply-or-explain' principle. The principle states that the government is obliged to follow the recommendations and opinions of the independent fiscal institution or to provide a public justification otherwise.

---

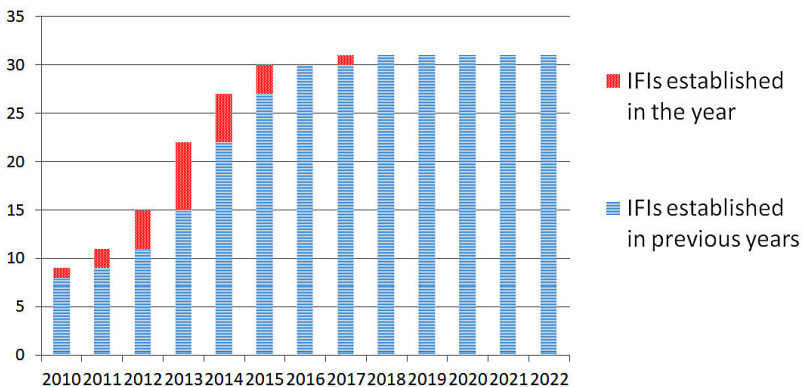
62 In my previous studies on this domain (Jankovics – Sherwood (2017), Jankovics (2020), Jankovics (2021)), I have already reviewed the economics of the independent institutions and described in detail the relevant supranational standards and the rather heterogeneous IFI-universe in the EU. Therefore, in this section I will only recall the elements that are essential for the understanding and evaluation of the ongoing economic governance reform process.

63 Council Directive 2011/85/EU of 8 November 2011 on requirements for budgetary frameworks of the Member States.

64 The Fiscal Compact is Title III of the intergovernmental Treaty on Stability, Coordination and Governance in the Economic and Monetary Union, signed in March 2012. This specific part of the Treaty lays down obligations for the 19 euro area countries, while Bulgaria, Denmark and Romania are bound by the same requirements on a voluntary basis.

Finally, the so-called 'two-pack' Council Regulations<sup>65</sup> entered into force in 2013 for the euro-area countries, which introduced the requirement that both national medium-term plans and annual draft budgets should be based on macroeconomic forecasts either prepared or formally endorsed by IFIs. In addition, the monitoring role of IFIs was extended to cover all numerical fiscal rules in force. In order to carry out these tasks in a meaningful way, the regulation stipulated that the legal system of the Member States should provide fiscal councils with a set of independence safeguards, for example in the areas of their operational autonomy, funding and access to data and information. By the mid-2010s, changes in EU legislation led to a mushrooming of IFIs in the EU (from 8 entities active as of 2008 to 31 that are mandated to carry out tasks laid down in EU legislation). There is a growing empirical literature examining the impact of fiscal councils along the two main core tasks highlighted above: how they influenced the prudence and accuracy of budget planning, paying particular attention to the official macroeconomic projections underlying government plans, and, how they impacted the fiscal outcomes overall.

*Graph 1: The rise of independent fiscal institutions (IFIs) in the EU*



*Source: European Commission – Fiscal Governance Database*

<sup>65</sup> Regulation (EU) No 473/2013 of the European Parliament and of the Council of 21 May 2013 on common provisions for monitoring and assessing draft budgetary plans and ensuring the correction of excessive deficit of the Member States in the euro area.

Studies prepared before the IFI-related reforms on the plausibility of official economic forecasts have shown the optimistic bias of governments, i.e. the tendency to consistently overestimate the growth prospects. This was demonstrated convincingly e.g. by Frankel (2011) on a large sample of 33 developed countries. More recent empirical papers, attempting to estimate the effects of the changes adopted during the 2011-2013 period, concluded, however, on a more reassuring performance. For instance, taking into account the macroeconomic scenarios of 23 EU Member States prepared between 2013 and 2018, Cronin – McQuinn (2021) found that real GDP projections for the current and next year exhibited a slight conservative or pessimistic bias. This is partly explained by the traditional observation that governments are more cautious in a context of unfavourable cyclical conditions and that the nature of the protracted recovery after the financial crisis may in itself have contributed to the reduction in the optimistic bias that had been observed in the past. The authors also suggest that the strengthening of the control function of fiscal councils could also be behind the phenomenon. This is further supported by the econometric results presented in Beetsma et al. (2019) and European Fiscal Board (2022: 47-50): these studies found that that presence of IFIs, and in particular their competence to independently endorse the macroeconomic forecasts, can be associated with more accurate and less biased forecasts.

Another frequently discussed issue in empirical literature is whether the functioning of IFIs goes hand in hand with a more favourable budgetary position (lower deficit and debt), and with a better compliance record with the relevant numerical rules. On the basis of data series covering 58 advanced and emerging economies, Debrun – Kinda (2017) found that the mere existence of IFIs cannot be associated with more beneficial fiscal indicators (measured by the primary balance), only if the IFIs operate with adequate guarantees of independence and broad analytical powers. Căpraru et al. (2022), based on panel data from EU Member States, established a statistically significant link between a functioning IFIs and better budgetary outcomes (either measured by nominal or by various

cyclically-adjusted balances). The strength of the link was positively influenced by the fact that the IFI had been operating for a long time.

Roel Beetsma, one of the most active authors of empirical research on the topic, summarised recently why the results presented above should be interpreted with caution, especially when looking for causal links (Beetsma 2023). The most important factor is the fact that most European countries still have very short time series to make robust econometric estimates, given that most IFIs started operations after 2012. In addition, the so-called ‘omitted variable bias’ is very relevant in this area, i.e. if countries with strong IFIs have lower budget deficits and lower debt ratios, we cannot automatically conclude that this is due to the impact of IFIs. Indeed, these may well be those countries where there is a robust stability culture and/or a major part of voters prefer fiscal discipline, resulting in the creation of strong independent fiscal institutions and lower budget deficits.

In addition to econometric research, studies based on a political and institutional economics have shown that fiscal councils play an increasingly useful role in Member States’ fiscal policy processes and have become an orientation point in public and parliamentary debates in a significant number of countries. This view is supported by the external institutional evaluations carried out by the OECD<sup>66</sup> since 2017 and also by the number of case studies, presenting by Merlo – Fasone (2021), and Raudla – Douglas (2022).

## A QUANTUM LEAP FOR THE IFIS?

The overwhelming majority of reform concepts published by both academic and European and international institutions generally praised the work done so far by IFIs and suggested that their role

---

66 In recent years, OECD-led independent external evaluations, partly based on dozens of interviews with stakeholders, have been conducted (in chronological order) of IFIs in the following EU countries: Spain, Portugal, Lithuania, Slovakia, Ireland, Finland, Latvia, Belgium.

be strengthened to varying degrees.<sup>67</sup> The IMF's (2022) blueprint has perhaps been the most ambitious by proposing to upgrade all IFIs to catch up with the top ones with the widest analytical mandate. In this vein, they would not only play an oversight role in the fiscal planning process, but the regular preparation of budgetary impact assessments, long-term sustainability simulations and fiscal risk assessments would be part of their mandatory mandate. The reform concept of the European Fiscal Board (2022: 74-76) proposed to delegate the preventive arm of the SGP to national IFIs: according to this decentralisation logic, national oversight of fiscal policies would be the priority, as long as the 3% and 60% reference values laid down in the EU Treaty are not breached by the Member States. At the same time, the correction of excessive deficits would continue to remain a central function of the supranational EU institutions.

Following a longer-than-planned series of consultations linked to the pandemic (also facilitated by the *de facto* suspension of EU rules through the continued activation of the SGP general escape clause in 2020-2023), in November 2022 the Commission finally published the main lines of its reform ideas. The proposal, while leaving unchanged the 3 % and 60 % benchmarks set out in the EU Treaty, constituted a conceptually new oversight system (European Commission, 2022b). Taking into account the results of debt sustainability analysis, Member States would be required to stick to country-specific fiscal trajectories in a medium-term framework, and the operational guidance would focus on annual expenditure growth rates instead of the structural balances. Calibration of these expenditure growth rates should ensure that the SGP objectives are met. Under the new system, national IFIs with a reinforced mandate would exercise closer oversight over the soundness of macro-fiscal planning at national level.

Member States formally responded to the Commission's plans in a statement by the Economic and Financial Affairs Council in March 2023 (ECOFIN Council, 2023a). They welcomed the main orientations of this reform, but they were divided on the cardinal

---

<sup>67</sup> A comprehensive overview of the various reform proposals is included in European Commission (2022a: 33-44).

issue of the extent to which numerical benchmarks for all should remain in the new supervisory system; in other words, what should be the balance between country-specific and uniform requirements (this will certainly be one of the most sensitive points of discussion in the legislative negotiations). With regard to the role of the IFIs, they were however united in favour of a continuation of the existing role, adapting it to the more prominent medium-term perspective of the new system. Finally, the Commission converted its conceptual proposals into detailed provisions by publishing its legislative package amending the SGP in April 2023, which includes two draft Council Regulations and one Directive (European Commission 2023, see also Axioglou et al. (2023) for the justification of the proposals).

The draft Commission Directive re-regulating the minimum requirements for national fiscal frameworks (a modification of the similar legislation already mentioned above, adopted in 2011 in the framework of the six-pack) would represent a real quantum leap for EU IFIs in terms of their mandate. Firstly, as the Directive applies to all Member States, the IFI standards set so far only for euro area members would be geographically extended to the entire EU. This would practically mean that, once the drafts are adopted, Poland will have to create its own fiscal council and non-euro area IFIs will have to comply with essential independence safeguards.

The most important substantive element of the proposal is a significant extension of the scope of mandatory IFI tasks. Specifically, the draft would extend the requirement of independent production or endorsement to cover budgetary projections, regular long-term sustainability analyses and, in the case of more far-reaching economic policy measures, and policy costing (so far only, this concerned only the macroeconomic scenarios underlying fiscal planning). While the introduction of the independent endorsement for budgetary projections can be seen as a logical and gradual reform step, there are more serious concerns about the latter two activities. First, the technical complexity of sustainability analyses and impact assessments could necessitate a considerable increase of the IFIs

support staff<sup>68</sup>. On the other hand, the proposal concerns that kind of technical material, in particular comprehensive budgetary impact assessments, which are currently not available to the public in several Member States even in case of significant policy measures/packages of measures, hence the genuine implementation of the proposal would also require a fundamental overhaul of the budgetary procedures, calendars and conventions by the ministries of finance.

At the same time, in the area of IFI minimum standards, the draft directive is clearly less ambitious, and in fact it sets new meaningful requirements only for the countries outside the euro area and the Fiscal Compact. Therefore, for the majority of IFIs, the legislative text contains only moderate clarifications in the provisions concerning access to data and resource endowment. This being said, as a potentially important reinforcement, the draft introduces the principle of ‘comply-or-explain’ into EU law, covering all opinions and recommendations issued by IFIs when exercising their statutory functions. A consistent application of the principle would mean that the budgetary authorities would publicly respond to the views and findings of the IFIs within a pre-defined timeframe. Such a mechanism could certainly facilitate the transparency of public finances, also by allowing the media to present arguments and counterarguments thoroughly in the dialogue between the key fiscal policy institutions.

## OUTLOOK AND CONCLUSIONS

With a view to their previously expressed views, it is not surprising that, in their first reactions, at least a majority of the finance ministers of the Member States were quite sceptical about the substantial increase in the mandatory tasks of IFIs (ECOFIN Council, 2023b),

---

<sup>68</sup> In the course of 2022, the Network of EU IFIs conducted a survey among its members to assess the adequacy of the professional teams of independent bodies against their current list of tasks (Network of EU IFIs 2022). Overall, it was found that for close to half of the independent institutions, the necessary analytical capacity was available at mid-2022, while the other half of IFIs needed to be strengthened to a greater or lesser extent.

the adoption of this specific Directive requires the unanimity of Member States). In its official opinion on the Commission's legislative proposals, the European Central Bank (2023) supported the envisaged new IFI responsibilities but stressed the need to provide additional resources commensurate with the expanded mandate. The advocacy association of EU IFIs naturally welcomed the proposal calling for a more prominent role of independent institutions, although their statement indicated that some IFIs would need to be thoroughly reinforced in order to effectively fulfil their extended mandate (Network of EU IFIs 2023). Nevertheless, some doubts about the scale and speed of the proposed institutional changes have also been raised mainly by fiscal councils with a relatively small technical staff.<sup>69</sup> The main sources of concern are that no additional resources will be allocated to the IFIs to carry out the newly assigned tasks, and the suggested increased role will much more expose IFIs to political pressures, which could ultimately also diminish their non-partisan reputation in the eyes of the public.

In terms of timing, the Commission's initial plan was to finalise the legal codification process by the end of 2023, but at the time of the completion of this paper, it is expected to be adopted at some point in 2024, possibly even under the next European Parliament's term. There are a number of contentious elements not addressed in this paper (e.g. the exact relationship between the country-specific fiscal adjustment requirements and the universally applied numerical benchmarks, or details of the new sanctioning regime), where some traditional and rather deep fracture lines continue to exist across groups of countries. At the same time, the fiscal rules are legally set to return from 2024, which will *ceteris paribus* steer Member States towards a swift agreement, as long-lasting (legal and political) uncertainty can easily arise from applying a surveillance regime that is under a protracted reorganisation. In the present article, I gave a brief overview of how IFIs have become a standard institutional feature in the EU Member States over the last decade, against the background of the respective legal provisions. The first experiences show that they provide a

---

<sup>69</sup> A good summary of this line of reasoning can be found in the paper by the chair of the Romanian Fiscal Council: Daianu, 2023.

useful contribution to the budgetary process and could tentatively be associated with more prudent fiscal planning and improved budgetary outturns. Even without speculating about the final state of the ongoing legislative reform, including the Commission's proposal for a significant reinforcement of fiscal watchdogs, IFIs could be expected to continue to play an increasingly important role in shaping fiscal policy, and slowly emerge as a counterbalance to national finance ministries.

## REFERENCES

- Axioglou C., Grevesmühl O., Hoogeland M. (2023): Reviewing the National Budgetary Frameworks: An Opportunity to Strengthen IFIs? *European Economy Discussion Papers 186*, European Commission, Brussels
- Beetsma, R. (2023): Strengths and vulnerabilities of independent advisory fiscal institutions in the EU economic governance framework. In-depth analysis, *Economic Governance and EMU Scrutiny Unit*, European Parliament: Brussels
- Beetsma, R., Debrun, X., Fang, X., Kim, Y., Lledó, V., Mbaye, S. and Zhang, X. (2019): *Independent Fiscal Councils: Recent Trends and Performance*. *European Journal of Political Economy*, 57(1): 53-69
- Csaba, László (2019): *Fiscal and Banking Union: water separator in the multi-speed EU*. Published: Halmai, Péter (eds.): *National integration models: New dimensions of economic governance in the European Union*. Ludovika University Publisher: Budapest, pp. 167-181.
- Căpraru, B., Georgescu, G., Spincean, N. (2022). Do independent fiscal institutions cause better fiscal outcomes in the European Union? *Economic Systems*, 46 (2): 100973.
- Cronin, D., McQuinn, K. (2021): Official are forecasts of output growth in the EU still biased? *Journal of Policy Modeling*, 43(2): 337-349
- Daianu, D. (2023): *The New EU Economic Governance and Fiscal Framework: What Role for the National Independent Fiscal*

- Institutions (IFIs)? *Romanian Journal of European Affairs*, 23(1): 5-17
- Debrun, X., Kinda T. (2017): Strengthening post-crisis fiscal credibility: Fiscal councils on the rise – A new dataset. *Fiscal Studies*, 38(4): 667-700.
- ECOFIN Council (2023a): Orientations for a reform of the EU economic governance framework – Council Conclusions, 14 March 2023, Brussels [12.11.2023]
- ECOFIN Council (2023b): Economic governance review – Recordings of the discussion, 16 June 2023, Brussels. [12.11.2023]
- European Commission (2022a): Future of the SGP – An overview of reform proposals. In: Report on Public Finances in EMU 2021. Brussels
- European Commission (2022b): Communication on orientations for a reform of the EU economic governance framework. 9 November 2022, Brussels
- European Commission (2023): New economic governance rules fit for the future. Legislative proposals, 26 April 2023, Brussels
- European Fiscal Board 2022: 2022 Annual Report. 25 October 2022, Brussels
- European Central Bank (2023): Opinion of the European Central Bank of 5 July 2023 on a proposal for economic governance reform in the Union. Frankfurt an Main
- IMF (2022): Reforming the EU Fiscal Framework: Strengthening the Fiscal Rules and Institutions. IMF Departmental Paper 2022/14.
- Frankel, J. (2011): Over-optimism in Forecasts by Official Budget Agencies and its Implications. *Oxford Review of Economic Policy*, 27(4): 536-562.
- Jankovics, László – Sherwood, Monika (2017): Independent Fiscal Institutions in the EU Member States: The Early Years. *European Economy Discussion Papers*, No. 67., European Commission, Brussels
- Jankovics, László (2020): Independent fiscal institutions: “new kids on the block” in economic policy. In: Piroska, Dóra – Rosta, Miklós (eds): *Systems, Institutions, and Values in East and West: Engaging with János Kornai’s Scholarship*. pp. 131-150., CEU Press, Budapest

- Jankovics, László (2021): Fiscal councils in the EU: lapdogs, watchdogs or bloodhounds? *Economic Review*, 68(3): 251-281.
- Merlo S., Fasone, C. (2021): Differentiated Fiscal Surveillance and the Democratic Promise of Independent Fiscal Institutions in the Economic and Monetary Union. *Swiss Political Science Review*, 27(3): 582-600.
- Network of EU IFIs (2022): The Capacity of National IFIs to Play an Enhanced Role in EU Fiscal Governance. 17 October 2022, Brussels [14.11.2023]
- Network of EU IFIs (2023): EU IFI Network statement: The progress on the EU Economic Governance Reforms. 23 June 2023, Brussels [14.11.2023]
- Raudla, R., Douglas, J.W. (2022): Fiscal councils as watchdogs – how loud do they bark? *Public Money & Management*, 42(4): 241-250.

## **AZ EURÓPAI GAZDASÁGI KORMÁNYZÁS ERŐSÍTÉSÉNEK NEOFUNKCIONALISTA INTERPRETÁCIÓJA: A BANKUNIÓ ESETE**

*Kollárik Ferenc*

*Budapesti Corvinus Egyetem, ferenc.kollarik@uni-corvinus.hu*

### BEVEZETÉS: VÁLSÁGRENDEZÉS A 2008-AS KRÍZIS UTÁN

Miközben a Gazdasági és Monetáris Unió (GMU) megvalósítása komoly minőségi változást hozott az európai integráció történetében, a GMU meglehetősen aszimmetrikus szerkezetben jött létre. Míg az euró bevezetését követő szűk egy évtizedben viszonylag stabil (mindössze kisebb problémákkal terhelt) működés jellemezte a monetáris uniót, addig a 2008-as pénzügyi és gazdasági világválság, valamint az azt követő euróövezeti válság (amire gyakran európai szuverén adósságválságként hivatkozik az irodalom) már világosan rámutatott az eredeti architektúra mélyebben rejlő intézményi problémáira és hiányosságaira (Copelovitch et al. 2016). Az említett krízisek, valamint az intézményi elégtelenségek következtében olyannyira instabil helyzet állt elő, hogy az eurózóna esetleges szétesése is az elképzelhető forgatókönyvek között szerepelt (Aslett – Caporaso 2016; Dyson 2017).

A tagállamok – felismerve egy potenciális dezintegráció tetemes költségeit – végül az előre menekülés mellett döntöttek, és elhatározták az Európai Gazdasági Kormányzás rendszerének reformját. A GMU struktúrájának rendszerszintű átalakítása integráció-elméleti szempontból is kitüntetett jelentőséggel bír, hiszen az egyes reformelemek túlságosan bonyolult rendszerré álltak össze ahhoz, hogy kielégítően magyarázhatók legyenek a klasszikus neofunkcionalista-kormányközi dichotómia segítségével. Tanulmányunkban ugyanakkor megmutatjuk, hogy a gazdasági kormányzási reform részét képező bankunió megvalósítása olyan jelentősebb szuverenitás-transzfert eredményezett a GMU-n belül, ami meglehetősen jól magyarázható a neofunkcionalizmus fogalmi és módszertani

eszközrendszerével. A tanulmány második részében egy általános áttekintést adunk a Neofunkcionalista Kutatási Program főbb jellemzőiről és fejlődéséről, valamint röviden bemutatunk egy olyan módosított elemzési (magyarázó) modellkeretet is, amelynek fő célja az úgynevezett spillover (átcsordulási) hatás koncepciójának módosítása és pontosítása. Végül, a harmadik részben e modell segítségével mutatjuk be és elemezzük a bankunió létrejöttének folyamatát. A tanulmány rövid összeggzéssel zárul, melyben (neofunkcionalista aspektusból) felvillantjuk a bankunióval kapcsolatos főbb eredményeket és kihívásokat.

## A VÁLSÁGRENDEZÉS ELMÉLETI KERETEZÉSE: NEOFUNKCIONALIZMUS

Az európai integráció tanulmányozásának elméleti keretezése szerves részét képezi a nemzetközi akadémiai diskurzusnak. A különféle teoretikus megközelítések és iskolák jelentősége leginkább abban ragadható meg, hogy olyan módszertani eszközt adnak a kutató kezébe, amely segítségével könnyebben strukturálhatóvá és értelmezhetővé válnak a (sokszor igen bonyolult) valós folyamatok. Ezen túlmenően lehetővé teszik azt is, hogy potenciális scenáriókat (ideáltipikus forgatókönyveket) állítsunk fel az integrációs kimenetek vonatkozásában (Kollárik 2020). Az európai integráció történeti fejlődésével párhuzamosan a rendelkezésre álló elméletek száma is egyre bővült, így napjainkra már számos, egymással „versengő” integrációs iskola létezik.

Figyelembe véve, hogy a 2008-as globális gazdasági válság, valamint az eurózóna-válság következtében egy rendkívül átfogó és komplex (ráadásul több ponton befejezetlen) reform keretében indult meg az EU gazdasági kormányzási rendszerének megerősítése, egy-egy elméleti iskola önmagában nem lehet képes a folyamatok és kimenetek teljes körű magyarázatára. A különböző irányzatok sokkal inkább komplementer viszonyban állnak egymással, és a reformok egy-egy szeletének (elemének) leírására lehetnek alkalmasak. Mivel tanulmányunkban az európai együttműködésnek a krízis

következtében történő elmélyítésére helyezzük a hangsúlyt, ezért a neofunkcionalizmust választottuk magyarázó keretnek.

Az Ernst Haas és Leon Lindberg által kidolgozott neofunkcionalista iskola tekinthető az első valódi integrációs elméletnek, amely kifejezetten az Európai Szén- és Acélközöség (Montánunió), valamint az Európai Gazdasági Közöség dinamikájának vizsgálatára és magyarázatára született. Az elmélet egyik erőssége éppen abban mutatkozik meg, hogy az alapvető hipotézisek és előfeltevések megtartása mellett képes a különféle változásokat beilleszteni és a kutatási program részévé tenni. További fontos karakterisztikaként említhető, hogy szemben az államközpontú elméletekkel a neofunkcionalizmus aktív szerepet tulajdonít a nem-állami (nem-kormányzati) szereplőknek is az integrációs folyamat alakításában. Eszerint az integrációs dinamika szempontjából releváns aktorok olyan (korlátozottan) racionális entitások, akik/amelyek képesek és hajlandók tanulni a múltbeli interakciók tapasztalataiból. Ily módon a szereplők – dinamikus viselkedésüknél fogva – az integráció működésének (a *status quo*-nak) a javításában (is), és nem pusztán annak fenntartásában (az intézményi újratermelésben) érdekeltek (Niemann et al. 2019). Mindezek alapján az elmélet alkalmasnak mutatkozik az EU (illetve más regionális integrációk) hosszabb távú trendjének és fejlődésének elemzésére. A neofunkcionalizmus központi fogalma a spillover, amely inkrementális módon (az elmélet eredeti változata szerint automatikusan) biztosítja az integráció előrehaladását.

Az európai integráció fejlődésével párhuzamosan a neofunkcionalizmus egy hatalmas és szerteágazó kutatási programmá bővült (Halmai 2021), ami az elmúlt évtizedek során jelentős változásokon ment keresztül. Kiválóan tükrözi ezt az evolúciós dinamikát az elmélet fogalmi és módszertani apparátusának gazdagodása is. Meg kell jegyezni ugyanakkor, hogy ebben a változásban jelentős szerepet játszott az is, hogy a neofunkcionalizmus sokáig háttérbe szorult miután nem volt képes érdemben reflektálni az integráció lassulására, illetve stagnálására az „euroszklerózisnak” is nevezett időszakban. Az elmélet csak az 1980-as évek végén került ismét az akadémiai érdeklődés homlokterébe, amikor a belső piac, valamint a monetáris unió terve kimozdította az együttműködést az addigi bé-

nult állapotából. Az egységes piac és a GMU ugyanis olyan horderejű változást eredményezett, melynek következtében az együttműködés további meghatározó szakpolitikai területekre terjedt át. Különösen a GMU megvalósítása kapcsán volt szembetűnő a minőségi előrelépés, hiszen az euróövezeti tagok számára a monetáris politika valódi szupranacionális politikaterületté vált. Utalni érdemes továbbá a két szakpolitika közötti kapcsolódásra is, hiszen a belső piacból fakadó potenciális előnyök csak úgy aknázhatók ki igazán, ha a tagállamok monetáris unióra lépnek. Látható tehát, hogy az integráció működéséből eredő funkcionális elégtelenségek eredményeként megvalósult intézményi változások jól illeszkedtek a neofunkcionalizmus logikai keretrendszerébe.

Az 1950-es évek vége óta eltelt mintegy hat és fél évtizedes időszakban jelentős mértékben átalakult az európai integráció belső és külső környezete is, amire az elméleteknek is érdemben reflektálniuk kell. A neofunkcionalizmus esetében a kutatási program pusztán mérete és szerteágazó jellege, továbbá az EU belső és külső feltételrendszerének módosulása teszi indokolttá ezt a reflexiót. A belső környezet vonatkozásában a két legfontosabb változás az integráció alakítása szempontjából releváns szereplők számának növekedése, valamint a csaknem teljes szakpolitikai lefedettség. Ez utóbbi alatt azt értjük, hogy napjainkra a tagállamok bizonyos mértékig szinte az összes policy területen együttműködnek. A külső környezettel összefüggésben a legjelentősebb változás az országok, illetve régiók közötti tranzakciók és kölcsönös függési viszonyok számának és mértékének szignifikáns növekedésében érhető tetten. A különféle gazdasági, politikai, biztonsági vagy éppen környezeti kapcsolatok globálissá válásának következtében ugyanis a külső (exogén) tényezők is komoly hatással lehetnek az integráció belső működésére. Ily módon tehát a belső és külső környezet valójában sokkal szorosabb kapcsolatban áll egymással, mint az 1950-es évek végén. Módosított elméleti keretünk többek között éppen e változások beemelésével kíván hozzájárulni az integráció elméleti irodalmához<sup>70</sup>.

Hasonlóan a neofunkcionalizmus korábbi változataihoz, modellünkben is a spillover a központi elem, amely egy olyan komplex

70 Az elméleti keret részletes kifejtését Kollárik (2022) munkája tartalmazza.

mechanizmusként fogható fel, melynek eredményeként az integráció egy kezdeti egyensúlyi állapotból (semlegességi zónából) egy új egyensúlyi állapotba (semlegességi zónába) tolódik el. Másként fogalmazva, a spillover teremti meg a kapcsolatot az elmozdulást kiváltó okok (triggerek), valamint az ezek hatására megvalósuló intézményi kimenetek között.

A kiváltó okok egyfelől lehetnek olyan külső (exogén) tényezők (sokkok), amelyek az integrációra gyakorolt hatáson keresztül instabillá teszik az integrációnak a belső működését (a külső hatások tehát endogenizálódnak). Másfelől, a változást kiváltó ingerek adódhatnak valamilyen belső funkcionális elégtelenségből is, amely elég erős ahhoz, hogy a semlegességi zónából való kibillenés valószínűsége jelentősen megnövekedjen. Követve a Tranholm-Mikkelsen (1991) féle kategorizációt, megkülönböztetünk funkcionális, politikai, valamint intézményi triggereket. A politikai triggerek a különböző politikai szereplők integrációra gyakorolt hatását jelentik, azonban a neofunkcionalizmus eredeti verziójához képest ide sorolunk minden olyan aktort, aki/amely érdemi hatással van az együttműködés alakítására. Ebben az összefüggésben kiemelt szerepet kapnak napjainkban a nem-állami szereplők, a transznacionális és multinacionális társaságok, a pénzügyi intézmények, a különböző kutatóintézetek (pl. *think tank*-ek), de akár a szélesebb értelemben vett közvélemény is. Az intézményi triggerek pedig a szupranacionális szereplők (jelenül az Európai Bizottság, az Európai Parlament, illetve az Európai Központi Bank (EKB)) integrációt támogató tevékenységére utalnak.

A különféle ingerek hatására alapvetően kétféle intézményi kimenet valósulhat meg. Horizontális kimenet (integráció) esetében az együttműködés valamilyen új szakpolitikai területre terjed ki, míg vertikális kimenet (integráció) esetén a kooperáció szintje módosul (elmélyül az integráció egy vagy több területen). Bármelyik változat vagy kombináció valósuljon is meg, az hatással lesz az integráció működésére.

A modell részét képezi egy visszacsatolási mechanizmus is, amely az intézményi kimenet működésre gyakorolt hatásától függően lehet pozitív vagy negatív. Pozitív visszacsatolás esetén ideális esetben megfelelő válasz született, amely hatékonyabbá tette a működést és

megszüntette a kezdeti funkcionális elégtelenségeket. Negatív visszacsatolás esetén ugyanakkor a tagállamok rossz intézményi választ adtak, amely nem képes orvosolni a kezdeti problémákat.

Módosított neofunkcionalista modellünk kidolgozásával egy olyan magyarázó keretet hoztunk létre, amely a korai változatokhoz képest figyelembe veszi a belső és külső környezetnek az utóbbi időszakban tapasztalható módosulásait, illetve eléggé kompakt ahhoz, hogy alkalmas legyen az EU (de akár más regionális integrációk) fejlődési dinamikájának vizsgálatára. Tanulmányunk utolsó részében e modell segítségével vizsgáljuk a 2008 utáni válságrendezést a bankunió esetére fókuszálva.

## SZUVERENITÁS-TRANSZFER ÉS MÉLYÜLÉS AZ EURÓPAI GAZDASÁGI KORMÁNYZÁS ARCHITEKTÚRÁJÁBAN: A BANKUNIÓ ESETE

A Gazdasági és Monetáris Unió (és egyben az egész EU) első nagy válsága 2008 után következett be, amikor az Egyesült Államokból kiinduló pénzügyi krízis (külső gazdasági sokk) begyűrűzött az európai kontinensre is. A sokkhatás felszínre hozta és jelentős mértékben felerősítette a GMU eredeti szerkezetében meglévő problémákat, illetve funkcionális elégtelenségeket. Az exogén sokkot ráadásul egy jelentős részben ebből következő endogén sokk (az eurózóna-válság) is követte. A krízisek negatív hatásai és az intézményi gyengeségek, illetve aszimmetriák együttesen olyan instabil helyzetet eredményeztek az eurózónán belül, amelyre az Európai Gazdasági Kormányzás reformjával (erősítésével) válaszoltak a tagállamok. A gazdasági kormányzás rendszerén belül két fő terület is azonosítható, ahol szinte egyáltalán nem voltak hatékony preventív, illetve válságkezelő eszközök: a költségvetési (fiskális) és a pénzügyi szabályozás területén.

A pénzügyi reguláció kérdése azért bír kitüntetett jelentőséggel, mert az egységes piac valójában kezdetektől fogva közös pénzügyi szabályozás nélkül működött (Benczes, 2019). Az ebből adódó hiányosság szintén a 2008-as krízissel vált egyértelművé, ami – legalábbis kezdetben – egy pénzügyi válság (bankválság) volt. A problémát

konkrétabban az okozta, hogy a jelentős kölcsönös függési viszonyok, valamint a negatív externális hatások miatt veszélybe került a teljes pénzügyi rendszer stabilitása (Quaglia – Spendzharova, 2017). Márpedig a pénzügyi stabilitás egy olyan közjóságnak tekinthető, amelynek helyreállítása és fenntartása valamennyi tagország jól fel-fogott érdeke volt (Mérő – Piroška, 2013).

Az erőteljes funkcionális zavarokra reflektálva a nem-állami szereplők is egyre inkább hangsúlyozni kezdték egy szorosabb (akár szupranacionális szintű) kooperáció szükségét. Az egyik ilyen politikai trigger a Business Europe nevű szervezet igazgatójának az Európai Tanács elnökéhez intézett nyílt levele volt (Business Europe 2011), melyben az EU pénzügyi szektorának reformját sürgette. A másik fontos pro-integrációs megnyilvánulás a brüsszeli székhelyű gazdasággkutató intézet, a Bruegel Institute által készített anyag (policy paper) volt, amely egy „banki föderalizmus” fontosságát hangsúlyozta (Véron, 2011).

A megkezdett lépések ellenére a válság 2012-re tovább eszkalálódott az európai szuverén válság miatt, mellyel párhuzamosan a funkcionális problémák is erősödtek. Ezzel együtt az is nyilvánvalóvá vált, hogy a 2010-ben létrehozott Pénzügyi Felügyeleték Európai Rendszerre önmagában nem kínál elégséges megoldást. A minőséginek nevezhető áttörést az úgynevezett „Négy Elnök Jelentése” hozta meg, ami már előre vetítette az uniós pénzügyi rendszer szisztematikus reformját. Ennek a dokumentumnak a keretében született döntés a bankunió kiépítéséről, melynek implementációjában két szupranacionális intézmény, az Európai Bizottság, valamint az Európai Központi Bank is egy centralizáltabb, kvázi nemzetek feletti megoldás mellett érvelt. Az EKB esetében ez kezdetben egy informális hatáskör-kiterjesztést jelentett, ami azután formális hatáskörbővüléshez vezetett (Európai Bizottság, 2012; De Rynck, 2016).

A bankunió mint intézményi kimenet végül egy 3+1 pilléres szerkezetben jött létre. Az első pillér az Egységes Szabálykönyv (*Single Rule Book*), ami tulajdonképpen a szabályozási keretet biztosítja. A második, illetve a harmadik pillér az Egységes Felügyeleti Mechanizmus (*Single Supervisory Mechanism – SSM*), illetve az Egységes Szanálási Mechanizmus (*Single Resolution Mechanismus – SRM*). A negyedik pil-

lér, az Európai Betétbiztosítási Rendszer (*European Deposit Insurance Scheme – EDIS*), még hiányzó elem, ugyanakkor az eredeti elképzelés szerint ezzel lenne teljes a bankunió szerkezeti felépítménye.

Komoly előrelépés a második és harmadik pillér esetében történt, ahol jelentősnek mondható szuverenitás-transzfer figyelhető meg. Az SSM keretében a hatáskörök megosztásra kerültek az EKB, valamint a tagállamok között. Ennek megfelelően az EKB dönthet például bizonyos pénzintézetek működési engedélyének visszavonásáról, felügyeli a tőkekövetelményeknek való megfelelést, valamint szükség esetén akár szankcionálhat is (Benczes 2019; Quaglia 2013). A szanálási mechanizmus esetében szintén történt egy részleges szupranacionalizáció, hiszen a mechanizmuson belül felállított Szanálási Testület (*Single Resolution Board – SRB*) egy önálló ügynökségi formában jött létre és döntéshozói jogkörrel bír. Meg kell jegyezni ugyanakkor, hogy a szanálási folyamatban szerepet kap a Tanács is (Schäfer, 2016; Tröger – Kotovskaia, 2022). Megállapítható tehát, hogy bár igen jelentős szuverenitás-átruházás (vertikális integráció) történt a bankunió keretében, a gyakorlatban csak parciális szupranacionalizációról beszélhetünk. További kérdés, hogy a bankunió mikor válik teljessé a ma még hiányzó betétbiztosítási rendszer létrehozásával.

## ÖSSZEFOGLALÁS: EREDMÉNYEK ÉS KÉRDŐJELEK

Rövid tanulmányunkban arra tettünk kísérletet, hogy a Neofunkcionalista Kutatási Program fogalmi és módszertani eszköztárának segítségével megvizsgáljuk a 2008-as pénzügyi és gazdasági világválságra, illetve az azt követő európai szuverén adósságválságra adott uniós intézményi válaszokat. Az elemzéshez egy olyan módosított magyarázó keretet alkalmaztunk, amely a spillover mechanizmusának újragondolásával alkalmas arra, hogy az EU megváltozott belső és külső környezetét jobban figyelembe vegye az elmélet korábbi változataihoz képest.

Megállapítottuk, hogy az Egyesült Államokból kiinduló bankválság következtében veszélybe került az unió pénzügyi stabilitása, ami

jelentős részben a közösségi szintű pénzügyi szabályozás hiányának volt köszönhető. Ezt csak tovább fokozta a 2010-es évek elején ki-robbant európai adósságválság, amely végül az Európai Gazdasági Kormányzás architektúrájának rendszerszintű átalakítására készítette a tagállamokat. A krízis jellegéből adódóan a hosszú távú válságrendezés egyik fő eleme a bankunió létrehozása lett, ami Schäfer (2016) szerint a legjelentősebb mérföldkönek tekinthető a Maastrichti Szerződés óta. Bár a bankunió a részleges szuverenitás-transzferen keresztül (elviékben) hatékonyabbá tette a GMU működését, a megvalósítás kapcsán néhány kérdőjel is maradt. A bankunió egyrészt még mindig befejezetlen, másrészt kérdéses, hogy sürgősségi helyzetben hogyan fog teljesíteni az új mechanizmus. Jóllehet az Európai Gazdasági Kormányzás rendszere még korántsem teljes vagy kielégítő, annyi mindenképpen elmondható, hogy az utóbbi évtized során számos ponton sikerült javítani az együttműködés hatékonyságát.

## IRODALOMJEGYZÉK

- Aslett, Kevin – Caporaso, James (2016). Breaking Up is Hard to Do: Why the Eurozone Will Survive? *Economies*, 4 (21), pp. 1-16.
- Benczes István (2019). Az európai bankunió politikai gazdaságtana. *Köz-Gazdaság*, 14 (4), pp. 48-62.
- Business Europe (2011). Letter to Herman van Rompuy. *Business Europe*, 4 March 2011, Brussels. <https://www.besuisseurope.eu/>.
- Copelovitch, Mark – Frieden, Jeffry – Walter, Stefanie (2016). The Political Economy of the Euro Crisis. *Comparative Political Studies*, 49 (7), pp. 811-840.
- De Rynck, Stefaan (2016). Banking on a Union: The Politics of Changing Eurozone Banking Supervision. *Journal of European Public Policy*, 23 (1), pp. 119-135.
- Dyson, Kenneth (2017). Playing for High Stakes: The Eurozone Crisis. In: Dinan, Desmond, Nugent, Neill – Paterson, William E. (eds.), *The European Union in Crisis* (pp. 54-76). London: Palgrave Macmillan.

- Európai Bizottság (2012). Proposal for a Council Regulation Conferring Specific Tasks on the European Central Bank Concerning Policies Relating to the Prudential Supervision of Credit Institutions. COM(2012) 511 final, 12 September 2012, Brussels. <https://eur-lex.europa.eu/>.
- Halmai Péter (2021). Mélyintegráció. A Gazdasági és Monetáris Unió ökonómiája. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Kollárik Ferenc (2020). Az euróövezet válságrendezésének lehetséges scenáriói – mit mondanak az elméletek? Benczes István: Válság és válságrendezés a Gazdasági és Monetáris Unióban – a pénzügyi és gazdasági integráció forgatókönyvei című könyvének bemutatása. Európai Tükör, 23 (3), pp. 163-166.
- Kollárik Ferenc (2022). Eurozone Crisis Management in Neofunctionalist Approach. Doktori (PhD) értekezés. Budapest: Budapesti Corvinus Egyetem, Nemzetközi Kapcsolatok és Politikatudományi Doktori Iskola.
- Mérő Katalin – Piroska Dóra (2013). A makroprudenciális bankszabályozás és –felügyelés keretrendszerének kialakulása. Hitelintézet Szemle, 12 (4), pp. 306-325.
- Niemann, Arne – Lefkofridi, Zoe – Schmitter, Philippe C. (2019). Neofunctionalism. In: Wiener, Antje – Börzel, Tanja – Risse, Thomas (eds.). European Integration Theory (pp. 43-63). Oxford: Oxford University Press.
- Quaglia, Lucia (2013). Financial Regulation and Supervision in the European Union after the Crisis. Journal of Economic Policy Reform, 16 (1), pp. 17-30.
- Quaglia, Lucia – Spendzharova, Aneta (2017). Post-crisis Reforms in Banking: Regulators at the Interface between Domestic and International Governance. Regulation & Governance, 11 (4), pp. 422-437.
- Rompuy van, Herman (2012). Towards a Genuine Economic and Monetary Union. Report by President of the European Council Herman van Rompuy. EUCO 120/12, 26 June 2012, Brussels.
- Schäfer, David (2016). A Banking Union of Ideas? The Impact of Ordoliberalism and the Vicious Circle on the EU Banking Union. Journal of Common Market Studies, 54 (4), pp. 961-980.

Tröger, Tobias H. – Kotovskaia, Anastasia (2022). National Interests and Supranational Resolution in the European Banking Union. SAFE Working Paper, No. 340, pp. 1-28.

Véron, Nicolas (2011). Testimony on the European Debt and Financial Crisis. Bruegel Policy Contribution, 2011/11, Brussels.

---

## **IMPLEMENTING KEY ACCOUNT MANAGEMENT: CHALLENGES FOR EUROPEAN FIRMS IN MIDDLE EASTERN EXPORT MARKETS**

*Alireza Ahmadi, Barbara Niersbach, Nayan Kadam  
Ravensburg-Weingarten University of Applied Sciences, Weingarten,  
Germany  
Corresponding author Alireza Ahmadi, alireza.ahmadi@hs-weingarten.de*

### INTRODUCTION

Increasing globalization has contributed to the need for businesses to establish a footprint in international marketplaces. KAM is an essential approach for achieving success in these initiatives, particularly for European firms targeting the Middle Eastern market. According to Ivens and Pardo (2007: 472), KAM is “a concept through which companies introduce the principle of relationship marketing into their customer policy and become closer to the customer.” Supplier firms are progressively adopting the KAM strategy, which involves developing long-lasting relationships with particular key customers and stakeholders in target markets commonly known as “Key Account (KA).” This approach benefits minimizing the challenges that are associated with conducting business globally (Blomqvist et al., 2008; Cheverton, 2012). KAM functions as a relationship marketing principle, prioritizing extensive customer interactions and tailoring offers to meet the demands of KAs (Ivens and Pardo, 2007; Barrett, 1986). Business-to-business (B2B) strategies have been transformed from purely transactional selling to relationship-oriented as a result of this approach (Gronroos, 1994; Morgan and Hunt, 1994). Inadequate implementation of KAM in culturally diverse environments may hinder strategic goals and endanger long-term customer relationships (Gounaris et al., 2012; Niersbach, 2016; Kadam et al., 2023).

Competent KAM strategies are imperative for establishing and sustaining strong business relationships in the Middle East, a region that holds strategic significance for European suppliers owing

to its prominence in the oil and gas industry (Badawi, Battor, and Badghish, 2022; Luft, 2009). Nevertheless, the cultural atmosphere of the Middle East confronts distinctive obstacles. The importance of cultural understanding in KAM is demonstrated by the failure of companies such as IKEA in this region (Dumetz, Zanolini, and Morgan, 2020). Regardless of its critical nature, academic research into the implementation of KAM in emergent markets, specifically the Middle East, is inadequate (ALHussan, AL-Husan, and Fletcher-Chen, 2014). Our research attempts to fill this gap by investigating the successful implementation of KAM by European corporations in the Middle East, with a specific emphasis on the influence of cultural and communication aspects. To achieve this aim, the following objectives are defined:

1. Conduct a comprehensive literature review of KAM and national culture
2. Interview KA managers in Middle Eastern countries and collect primary qualitative data.
3. Using qualitative interview data and findings from the literature, develop a conceptual framework that explains each phase of KAM implementation in light of cultural differences in Middle Eastern settings.

In the next section, we will examine the theoretical background to better comprehend KAM and its relationship to cultural dynamics.

## THEORETICAL BACKGROUND

The communication process and corporate culture across various countries and regions are profoundly influenced by national culture, which is an essential element in the context of international business (Eden, 2009; Ephraim et al., 2012; Kadam et al., 2023). Hofstede (1980), a prominent figure in cultural studies, defines national culture as “the collective programming of the mind distinguishing the members of one group or category of people from others.” It is the collection of beliefs, values, norms, behaviors, and customs that are widely adopted by the citizens of a sovereign nation and serve to

differentiate one group from another. The implementation of KAM strategies is influenced by the diverse business settings that result from cultural differences between nations (Zheng et al., 2010; Sehoon et al., 2012).

National culture not only directly influences the communication process but also corporate culture within several regions (Eden, 2009; Ephraim et al., 2012). Consequently, it makes every business environment different from another business environment, and thereby shapes different businesses in different nations (Zheng et al., 2010). Accordingly, the implementation process of a KAM strategy differs in countries, nations, and at an organizational levels. Therefore, there is an essential need for an individual and cultural customer knowledge for each KAM strategy when implementing KAM strategies (Sehoon et al., 2012).

One aspect that Hall (1976) has extensively examined is the significant difference in communication styles that exists among different cultures. Most commonly through non-verbal signals, shared understanding, and context, “high context cultures” convey information implicitly as opposed to through the use of explicit language. When attempting to decipher messages, these cultures frequently depend on relationships and collective harmony. As opposed to contextual or nonverbal cues, “low context cultures” place an emphasis on communication that is explicit, direct, and unambiguous; meaning is conveyed primarily through words. Hofstede’ (2001) six-dimensional paradigm of national culture, which offers insights into various cultural dimensions are employed to examine these cultural differences:

- **Power distance** quantifies the extent to which less powerful individuals within a given society acknowledge and anticipate an unequal distribution of power. Countries with a high-power distance are accustomed to and embrace hierarchical structures, while those with a low power distance tend to favor more egalitarian relationships.
- **Individualism versus collectivism** refers to whether an individual’s perception of themselves is associated with the pronoun “I” or “we.” It is expected that members of

individualistic societies provide for themselves and their immediate families. Collectivist societies, on the other hand, demand that members of society be assimilated into cohesive, robust groups.

- **Masculinity versus femininity** examines the gender-based distribution of roles. In contrast to the emphasis on material success, ambition, and competition that defines masculine societies, feminine societies prioritize modesty, cooperation, and quality of life.
- **Uncertainty avoidance** is the degree to which individuals within a given culture experience unease in the presence of ambiguity and uncertainty. High uncertainty avoidance cultures have stringent safety and security measures, regulations, and laws in an effort to reduce the likelihood of unforeseen and unusual occurrences. Low uncertainty avoidance cultures, on the other hand, are more tolerant of uncertainty.
- **Short-term versus long term orientation** dimension defines the time horizon of a society. Particularly, long-term-focused societies encourage virtues that are focused on future rewards, such as frugality and perseverance. Short-term oriented societies, on the other hand, prioritize the present or the past.
- **Indulgence versus restraint** dimension has emerged lately. Indulgence societies permit the gratification of fundamental and natural human desires associated with having fun and appreciating life with relative ease. Strict social norms are employed to regulate and restrict the gratification of requirements in restraint societies.

By implementing these Hofstede's dimensions in accordance with the methodology described in the subsequent section, we developed a theoretical explanation for KAM in middle eastern context.

## RESEARCH DESIGN/METHODOLOGY

To commence, a comparative analysis is undertaken between cultures characterized by high and low context. We analyze the process of implementing KAM in diverse cultural contexts by employing Hofstede (2001)'s Six Dimensions Model of National Culture. This study employs qualitative research methodology, specifically a case study approach, to acquire a deeper understanding of the experiences of KA managers who are responsible for relationships with customers in the Middle East. This approach enables an in-depth and intricate investigation into the constantly evolving relationships that occur between KA managers and their KAs. The nine semi-structured interviews that comprise our data set with a total interview durations of around 675 minutes are detailed in Table 1. The objective of these interviews is to gather a wide range of viewpoints and practices regarding the implementation of KAM in various cultural settings. The interview data is subjected to content analysis in line with the principles and procedures outlined by Krippendorff (2019). The objective of this analysis is to identify recurring patterns and themes that arise from the interviews.

Results from the interviews and insights from the existing literature are merged in this study. The use of this integrated approach enables the development of a conceptual framework that is specifically designed for the Middle Eastern region. Heale and Twycross (2018), who advocate the case study method for its scope and comprehensiveness in analyzing particular phenomena, provide direction for our methodology.

Table 1: Interview participants' details

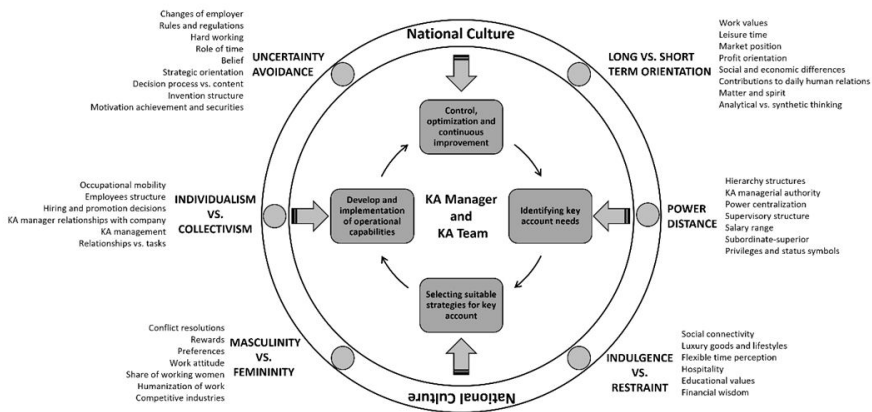
Inter- viewee	Role	Industry	Age (years)	Gender (M/F/D)
A	KA Manager	Food and Beverage	47	M
B	National Account Manager	Retailing	34	F
C	KA Manager	Automotive Supplier	44	M
D	KA Manager	Automotive Supplier	52	M
E	International KA Manager	Pharmaceutical	37	F
F	Territory Manager	Agriculture Machinery	42	M
G	Senior KA Manager	Advertising	31	F
H	Sales Manager	Dairy	43	M
I	KA Manager	Pharmaceutical	38	F

## RESEARCH FINDINGS

The results of our analysis indicate that cultural elements, which are supported by Hofstede's dimensions, have a substantial impact on every stage of the KAM implementation and procedures in the Middle Eastern region, as shown in the Figure 1.

- **Identifying KA Needs:** In the Middle East, where indirect communication is the norm and high context cultures are most prevalent, the identification of KA needs requires keen cultural awareness. In order to identify implicit requirements, managers must possess the ability to decipher subtle context cues. Initial results indicate that in areas characterized by greater uncertainty avoidance and lower long-term orientation, KA managers may be more inclined to prioritize short-term gains over the development of long-term customer strategies. This can cause challenges during the initiation phase.

Figure 1: Contextual Cultural Framework for KAM in the Middle East



(Source: Authors)

- Selecting Suitable Strategies for KAs:** In high context cultures, strategic approaches must take into consideration the increased importance placed on relationship-building and consensus. The results of our study suggest that hierarchical systems can hinder the seamless coordination of strategies in societies characterized by substantial power distance. Consequently, a nuanced approach to selecting strategies is required that takes into account and works through these hierarchies.
- Develop and Implementation of Operational Capabilities:** Operational process adaptation to the cultural environment is a component of capability development. This necessitates the integration of adaptability in order to accommodate the Middle Eastern region's time management and decision-making procedures. Here, operational capabilities must be adapted to align with business practices that are culturally defined, illustrating the gap in KAM implementation between high context and low context cultures.
- Control, Optimization, and Continuous Improvement:** Our findings demonstrate that in areas with a high degree of uncertainty avoidance, there is an ongoing attempt of control

and optimization in an effort to reduce perceived obstacles. This could potentially lead to a greater emphasis on immediate enhancements rather than sustainable innovation, which could have an impact on the management and optimization of KAM strategies.

Results shows a significant correlation between cultural aspects and KAM implementation. The challenge of balancing long-term planning with a tendency toward short-term perspectives becomes particularly difficult in high context cultures. Furthermore, substantial power distances require structural adjustments in KAM to align with the strategies of top management in buying and supplying organizations, which is also supported by Kadam et al. (2023).

## THEORETICAL AND MANAGERIAL IMPLICATIONS

The study provides theoretical and managerial insight into the effect of cultural influences on KAM implementation in high context cultures. On a theoretical side, this research contributes to the body of literature on cultural frameworks by presenting empirical findings that illustrate how deeply rooted cultural values and practices can influence the implementation of KAM. Also, this study broadens the scope of Hofstede's cultural dimensions to include KAM, providing an expanded understanding of the ways in which each dimension can impact the conduct of managers and the processes by which decisions are made.

On a managerial side, the study urges managers to improve cultural competence when formulating and implementing KAM initiatives. Managers must go beyond apparent cultural markers to comprehend the cultural intricacies that affect Middle Eastern commercial partnerships. In order to effectively implement KAM, it is advisable for organizations to modify their procedures to align with the hierarchical and relational elements prevalent in Middle Eastern business culture. This involves ensuring that KAM practices are in lines with the expectations of senior management on both the customer and supplier sectors, while also paying due regard to power

dynamics. The study offers businesses a strategic guide on how to avoid cultural misunderstandings that may occur during the management of critical accounts. It is recommended that companies allocate resources towards cultural training and development for their KAM staff in order to facilitate more productive and courteous interactions with Middle Eastern partners.

## LIMITATIONS AND AVENUE FOR FUTURE RESEARCH

Despite this study providing useful insights on the intersection of culture and KAM in the Middle East, it has certain limitations. The primary reliance on qualitative data from semi-structured interviews, while rich in detail, may limit the findings' broader applicability. Given the intricacies obtained by this method are very contextual, extending these results to a larger population should be approached with caution. Furthermore, while the findings provide insight on one distinct high context cultural region of the Middle East, the question remains as to how these findings may be applied to other high context nations around the world. Future study could solve these limitations by integrating quantitative approaches to improve the results' generalizability. It would also be intriguing to examine the influence of gender on KAM as addressed in a global research initiative undertaken by Niersbach et al. (2024). Studies could further broaden the cultural scope by evaluating how KAM techniques perform in a variety of high context contexts. Comparative research across different high context cultures could help us better understand the small differences that exist within this category, providing a more granular insight of how culture shapes KAM practices globally.

## REFERENCES

- Al-Hussan, Fawaz B., Al-Husan, Faten B., and Chavi C.-Y. Fletcher-Chen (2014). "Environmental factors influencing the management of key accounts in an Arab Middle Eastern context," *Industrial Marketing Management*, 43 (4), 592–602.

- Badawi, Nada S., Moustafa Battor, and Saeed Badghish (2022). "Relational key account management: insights from the Middle Eastern context," *Journal of Business & Industrial Marketing*, 37 (2), 353–65.
- Barrett J. (1986). "Why Major Account Selling Works," *Industrial Marketing Management*, vol. 15, 63-73.
- Blomqvist, K., Hurmelinna-Laukkanen, P., Nummela, N., and Saarenketo, S. (2008). "The role of trust and contracts in the internationalization of technology intensive Born Global," *Journal of Engineering and Technology Management*, 25(1), 123-135.
- Cheverton, P. (2012). "Key Account Management: Tools And Techniques For Achieving Profitable Key Supplier Status," London: Kogan Page
- Dumetz, Jerome, Valentina Zanolini, and Caitlin Morgan (2020). "Too Much Culturally Aware? When Intercultural Reconciliation Fails in Business: The Case of IKEA in Saudi Arabia," WIBF (Würzburg International Business Forum) International Business Conference.
- Eden, L. (2009). Perspectives on international business: Insights from the 1970-1985 JIBS Decade Award Winners, *Journal of International Business Studies*, 40(9), 1581-1590.
- Ephraim, A., Melvin, C. and Thomas, O. (2012). "Intercultural Communication In Global Business: An Analysis Of Benefits And Challenges," *International Business & Economics Research Journal*, 11(2), 217-222.
- Gounaris, S. and Tzempelikos, N. (2012). "Conceptualization and measurement of key account management orientation," *Journal of Business Market Management*, 5 (3), 173-194.
- Gounaris, Spiros and Nektarios Tzempelikos (2014). "Relational key account management: Building key account management effectiveness through structural reformations and relationship management skills," *Industrial Marketing Management*, 43 (7), 1110–23.
- Grönroos, C. (1994). "From Marketing Mix to Relationship Marketing", *Management Decision*, 32 (2), 4-20.
- Hall, Edward T. (1976). *Beyond culture*: Anchor.

- Heale, Roberta and Alison Twycross (2018). "What is a case study?" *Evidence-Based Nursing*, 21 (1), 7–8.
- Hofstede, Geert H. (2001). *Culture's consequences. Comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations* / Geert Hofstede, 2nd ed. Thousand Oaks, Calif., London: SAGE.
- Hofstede, Geert (1980). "Culture and organizations." *International studies of management & organization* 10.4: 15-41.
- Ivens, B. S. and C. Pardo (2007). "Are key account relationships different? Empirical results on supplier strategies and customer reactions," *Industrial Marketing Management*, 36 (4), 470-482.
- Kadam, Nayan, Barbara Niersbach, and Bjoern S. Ivens (2023). "The cultural factors in global account management: the case of Indian buyers and German suppliers," *Journal of Business & Industrial Marketing*, 38 (2), 353–66.
- Krippendorff, Klaus (2019). *Content analysis. An introduction to its methodology*, Fourth Edition. Los Angeles: SAGE.
- Luft, Gal (2009). "Dependence On Middle East Energy And Its Impact On Global Security," in *Energy and Environmental Challenges to Security*: Springer, Dordrecht, 197–210.
- Morgan, R. and Hunt, S. (1994). "The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing," *Journal of Marketing*, 58, 3, pp. 20.
- Niersbach, B. (2016). "The internal Key Account Management activities of supplier firms: Conceptual considerations and empirical analyses," Rainer Hampp Verlag: München u. Mering.
- Niersbach, B., Kadam, N., Quero, M. J., Török, J., Nguyen, N., and Winner Lemarquis, G. (2024). „Exploring gender diversity in key account management: A comparative global perspective on gender-specific roles and competencies for customer success." *Prosperitas*.
- Sehoon, K. and McLean, G. N. (2012). "Global Talent Management: Necessity, Challenges and the Roles of HRD," *Advances in Developing Human Resources*, 14(4), 566-585.
- Zheng, W., Yang, B., and McLean, G. N. (2010). "Linking Organizational culture, structure, strategy, and organizational effectiveness: Mediating role of knowledge management," *Journal of Business Research*, 63, 763-771.

## **ANALYSING THE EVOLUTION OF THE EUROPEAN STOCK INDEX NETWORK POST CEE-EU ACCESSION OF 2004: A MINIMUM SPANNING TREE APPROACH**

*Dóra Sallai*

*PhD Candidate at University of Szeged, sallaidora9@gmail.com*

### INTRODUCTION

The accession of Central and Eastern European (CEE) nations to the European Union (EU) in 2004 marked a significant turning point in the economic and financial landscape of the continent. This study delves into the intricacies of this transformation, particularly within the realm of the European stock index network. Employing the minimum spanning tree method, we undertake a systematic exploration of the dynamic relationships that govern the interactions among major European stock indices.

Our central hypothesis posits that EU accession has triggered substantial shifts in the structural attributes of the stock index network. We anticipate that these changes may manifest as alterations in network connectivity and centrality, reflecting a reconfiguration of economic ties and dependencies in the region. To test this hypothesis, our research leverages a comprehensive dataset encompassing historical stock prices, trading volumes, and other financial indicators, enabling us to decipher the evolving financial architecture within the European Union.

### ACCESSION TO EU

The accession of Central and Eastern European (CEE) countries to the European Union (EU) in 2004 was a historic and transformative event that significantly expanded the scope and character of the European integration project (Smith, 2004). This enlargement marked the

largest single wave of EU expansion, with ten countries from the CEE region gaining full membership on May 1, 2004. These countries were Cyprus, the Czech Republic, Estonia, Hungary, Latvia, Lithuania, Malta, Poland, Slovakia, and Slovenia (Grabbe, 2003).

The accession of CEE countries to the EU in 2004 was the culmination of a process that had been ongoing since the fall of the Berlin Wall in 1989 and the subsequent dissolution of the Eastern Bloc (Schimmelfennig & Sedelmeier, 2005). The political and economic transformations in the region during the 1990s paved the way for these countries to pursue EU membership. The European Union offered them the promise of stability, security, and economic prosperity, and the prospect of joining this community of democratic nations was a powerful incentive for reform and modernization.

One of the key drivers of this process was the European Union's commitment to the principles of democracy, rule of law, and respect for human rights. The so-called Copenhagen Criteria, established in 1993, set out the basic conditions that candidate countries needed to fulfil to join the EU. These criteria required candidates to have stable institutions, a functioning market economy, and the ability to adopt and implement EU laws and regulations. The CEE countries worked tirelessly to meet these criteria, and the process of negotiation and reform was long and demanding.

Economic reform was a particularly challenging aspect of the accession process. The transition from centrally planned economies to market-oriented systems required significant structural changes (Grabbe, 2006). The CEE countries had to privatize state-owned enterprises, establish regulatory frameworks, and adapt their economic policies to meet EU standards. This transformation was often accompanied by economic hardship and social dislocation, but it was seen as a necessary step toward long-term economic prosperity.

In addition to economic reforms, these countries also had to align their legal systems and institutions with EU norms. This included amending their constitutions, harmonizing their laws with EU legislation, and strengthening their judicial systems. The EU's insistence on the rule of law was a significant factor in promoting political stability and good governance in the region (Smith, 2004).

The accession process was also a challenging exercise in negotiation. The candidate countries had to negotiate with the EU on a wide range of issues, including trade, agriculture, and regional policy. These negotiations required a deep understanding of EU laws and regulations, as well as the ability to advocate for their national interests while compromising to find common ground (Grabbe, 2011).

The accession of CEE countries to the EU in 2004 was not only a transformative process for the candidate countries themselves but also for the European Union as a whole. The enlargement expanded the EU's borders to the east, bringing in new member states with their own unique histories and perspectives (Schimmelfennig & Sedelmeier, 2005). It also expanded the EU's population and territory, giving it a greater role on the global stage.

The accession of these countries had a profound impact on the CEE region as well. It provided a sense of political and economic security, as well as access to the EU's vast single market. The prospect of EU membership also encouraged foreign investment and helped to stabilize the economies of the new member states.

However, the accession process was not without challenges and criticisms. Some EU member states were concerned about potential economic and social burdens, as well as issues related to the free movement of labour. The EU's institutions also had to adapt to the new members, which added complexity to decision-making processes (Schimmelfennig, Engert, & Knobel, 2003).

In conclusion, the accession of CEE countries to the EU in 2004 was a momentous event in European history. It represented the successful culmination of a long and demanding process of political, economic, and institutional transformation. It expanded the EU and deepened the project of European integration, and it signalled the continued relevance and attractiveness of the EU as a community of shared values and cooperation (Grabbe, 2006). The accession of CEE countries in 2004 is a testament to the power of the EU's enlargement policy to promote peace, prosperity, and stability in a once-divided continent.

## IMPACT OF CEE COUNTRIES' EU ACCESSION IN 2004

Before and after the accession of Central and Eastern European (CEE) countries to the European Union (EU) in 2004, there were significant developments in European stock market networks. The accession had a notable impact on these networks, altering market dynamics, investor behaviour, and the overall financial landscape in the region.

### *Before Accession (Pre-2004):*

Prior to the CEE countries' accession to the EU, the stock markets in these countries were still undergoing transition and were relatively small and less integrated with the broader European financial markets. These markets were often characterized by lower liquidity, smaller market capitalization, and limited foreign investment.

- **Transition Period:** CEE countries were still in the process of transitioning from centrally planned economies to market-based systems. As a result, their stock markets were in the early stages of development, and the regulatory framework was less mature (Gros-Steinherr, 2004).
- **Limited Integration:** CEE stock markets had limited integration with Western European markets. There were often restrictions on cross-border trading and foreign investments, making it difficult for investors in the West to access these markets.

### *After Accession (Post-2004):*

The accession of CEE countries to the EU brought about significant changes in the European stock market networks:

- **Increased Integration:** Accession to the EU meant that CEE countries had to adopt EU regulations and standards. This process increased the integration of their stock markets with the broader European financial system, making it easier for investors to participate in these markets (Anghelache et al., 2014).

- **Market Growth:** EU accession also boosted the growth of CEE stock markets. As they aligned with EU norms and standards, they attracted more foreign investment, resulting in increased market capitalization and liquidity.
- **Harmonization of Regulations:** To meet EU requirements, CEE countries had to harmonize their regulations, which made their markets more transparent and investor friendly. This harmonization was essential for ensuring that these markets met the high standards set by the EU (Gros-Steinherr, 2004).
- **Diversification Opportunities:** The accession provided Western European investors with new opportunities for diversification. They could now invest in CEE markets with more confidence, given the regulatory improvements and the perceived stability associated with EU membership.
- **Increased Foreign Direct Investment:** After accession, foreign direct investment in CEE countries grew significantly. This not only influenced the stock markets but also had a broader impact on the economies of these countries (Feldkircher, 2014).

The accession of CEE countries to the EU in 2004 not only led to increased integration and growth in stock markets in these countries but also contributed to the further development of the broader European stock market network. It allowed for greater participation, increased diversification opportunities, and a more standardized and harmonized regulatory framework.

## METHODOLOGY

The methodology used in this paper relies on the method used in Sal-lai-Kiss (2022). The minimum spanning tree (MST) is a clustering method used to derive a meaningful market structure from asset returns. Brida et al. (2008) extended this approach by incorporating commercial turnover, creating a multidimensional minimal tree (MMST). MST graphs reveal that stock index relationships are heavily influenced by the geographic locations of stock exchanges, leading to clear continent-based clusters, reinforcing findings from

previous regression methods. Additionally, cultural connections and international agreements exert a significant impact on stock index correlations.

The US capital market appears somewhat isolated, closely connected to other US exchanges but relatively weakly tied to European ones. This may stem from differences in trading hours, as European markets have shorter trading hours compared to their American counterparts (Sandoval, 2012). Beyond geography, factors like economic ties can also be influential. Central and Eastern European countries exhibit a tendency to align more closely with developed EU nations (Coelho et al., 2006).

In essence, network science offers a robust framework for comprehending the intricate relationships within complex systems, particularly in the realm of capital markets and stock indices. Leveraging techniques such as the minimal spanning tree and considering various dimensions, researchers have unearthed insights into stock market correlation dynamics, the repercussions of financial crises, and the role of geographic, cultural, and economic elements in stock market networks. These findings enhance our understanding of how global financial systems function and respond to external shocks and influences.

We have taken data for period between 2002 and 2020 and included all EU stock indices. Daily information about indices were translated to quarterly ones. We also applied a DCC-GARCH model based on Engle (2002) and Kiss (2017).

## RESULTS

Betweenness, incidence, and closeness are not commonly used metrics in the context of stock market indices. These metrics are more commonly associated with network theory and graph theory, where they are used to analyse the structure of networks or graphs.

**Betweenness Centrality:** In network theory, betweenness centrality measures the extent to which a node (or in this case, a stock) lies on the shortest paths between other nodes. In the context

of a stock market index, you could potentially apply this concept to identify stocks that act as critical intermediaries in the flow of information or influence in the market

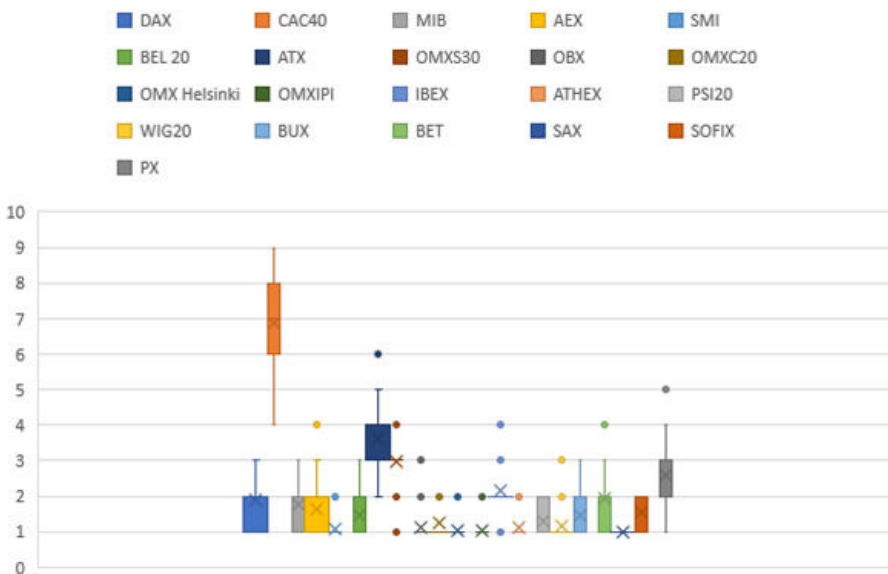
- **Incidence:** Incidence is a network analysis metric that measures the importance or centrality of a node (in this case, a stock) within a network (such as a stock market network). It is based on the number of connections a node has with other nodes in the network. In simpler terms, it quantifies how well-connected or influential a stock is based on the number of other stocks it is directly connected to.
- **Closeness Centrality:** Closeness centrality is another network theory metric that measures how quickly a node can reach all other nodes in a network. In the context of stock market indices, you might think of closeness centrality as a measure of how interconnected or accessible a particular stock is compared to others in the index.

By examining the hierarchical structure of the entire European market network over the entire period, the chosen CEE markets were positioned within a single branch, situated beneath the Austrian Wiener Börse (ATX). When considering the broader graph, the German DAX and the French FCHI indices were the dominant forces (*Figure 1*). Similar regional clustering was evident among the Nordic indices, encompassing the Swedish SMXS30, Danish OMXC20, Finnish OMXHPI, and Norwegian OBX. The presence of the CEE subset on a distinct branch in the tree graph underscored its suitability for panel analysis. This structural arrangement inspired an investigation into the evolving quarterly dynamics of closeness centrality, with the goal of gaining insights into how changes in this hierarchical graph could impact stock market pricing.

Based on the general picture, the graphs changed dynamically from quarter to quarter, so we examined the statistics describing them (betweenness and closeness). For the whole period under review, the stock exchanges of the European core countries (Germany, France, Italy, the Netherlands, Belgium, Switzerland, Austria) are expected to have the greatest impact on the other markets (Scandinavian, Mediterranean and Central and Eastern European subsamples).



Figure 2: Number of markets to which each market relates from quarter to quarter



Source: own editing

Closeness also includes the shortest path between all possible index pairs in the network, so by definition, the average number of shortest paths between an index and all other indexes available from it. The weight of the markets considered to be central is better illustrated by closeness (see Figure F2); these markets are indeed closer to all the others on the graph; such markets are the Scandinavian (led by the Swedish OMX30 index), the Mediterranean (led by the Spanish IBEX index) and the Central and Eastern European markets (led by the Czech PX index). As in the case of the analysis of closeness and relationships, the French index has the highest score in the analysis of closeness (169), so it can be said that it disseminates information to the other indices the fastest. The influence of the German and Austrian indices cannot be neglected either (128 points).

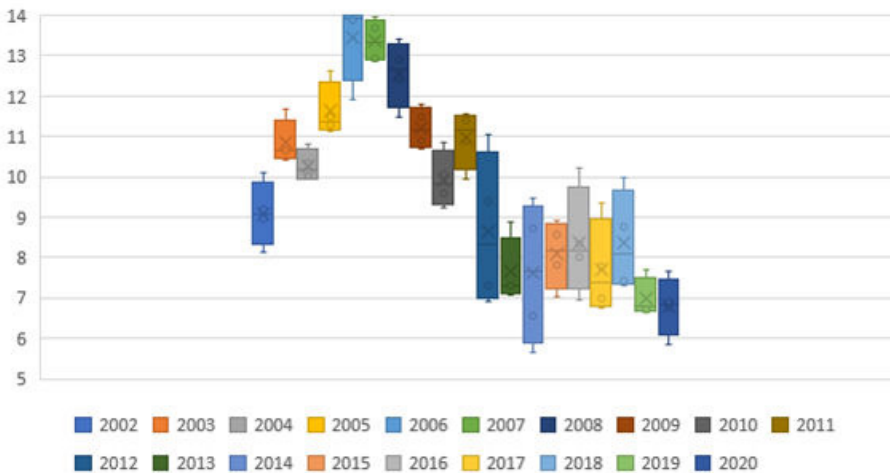
Examining the centrality metrics, our expectations have been confirmed, as the European core countries are the most dominant. Looking at the first 20 percent, the German, French, Italian and

Austrian stock indexes had the highest scores, so they have the greatest impact on other European stock market indices. Our results are supported by the research of Eryiğit and Eryiğit (2009), among others, who conducted a comprehensive analysis, not only for European stock market indices. In their case, the European indices showed that the French was the most decisive, while the German DAX index was even more important.

When examining the three metrics by years, it is clearly visible that there is a continuous growth in all three from 2003, but there is a higher increase in 2004. This increase drops in 2008 due to the financial crisis.

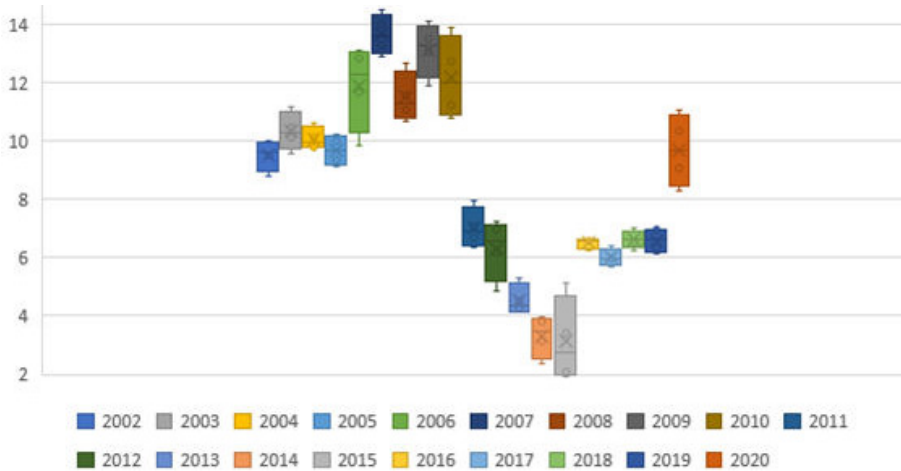
Regarding betweenness, before 2004 European stock indices had 9 connections in average, while after 2004 it has started to increase to 11. (Figure 3)

Figure 3: Betweenness values on a yearly basis



Source: own editing

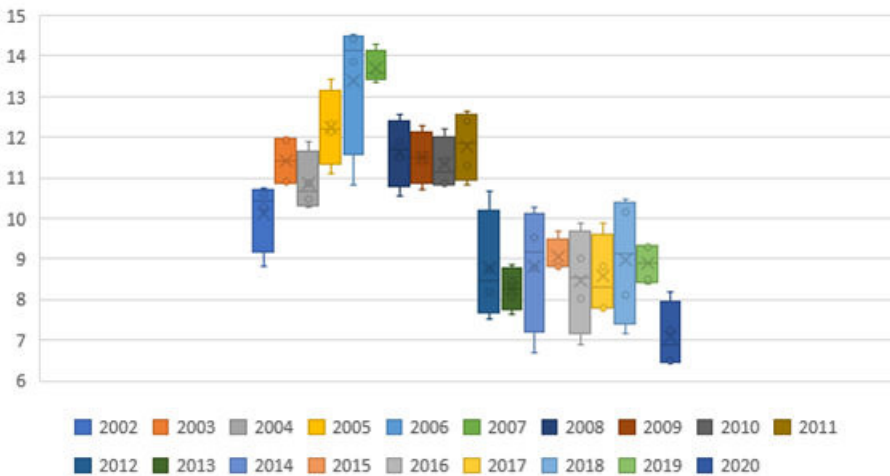
Figure 4: Closeness values on a yearly basis



Source: own editing

For closeness we can experience the same, before 2004 the value was around 9, while after 2004 (mainly from 2006), this value has grown to 11-12.

Figure 5: Incidence values on a yearly basis



Source: own editing

For incidence the same dynamics can be seen, before 2004 the value was around 10-11, after 2004 (mainly from 2005) it was above 12 in average. (Figure 5)

An increase in centrality metrics (such as betweenness, closeness, and incidence) in European stock index networks compared to the previous year can indicate several potential developments or trends in the network:

**Increased Network Connectivity:** Higher degree centrality may suggest that more stocks within the European stock index have become connected or correlated with others. This could indicate a greater level of interconnectedness within the network, possibly due to broader market trends, financial products, or changes in investor behaviour.

- **Enhanced Influence:** An increase in betweenness centrality may imply that certain stocks in the network are now playing a more prominent role in connecting different parts of the network. These stocks may act as bridges, facilitating the flow of information, trading, or influence across the network.
- **Improved Accessibility:** Higher closeness centrality may indicate that stocks are now more accessible to other stocks in the network. This could suggest that information or trading activities can spread more efficiently throughout the network, potentially due to technological advancements or changes in market dynamics.
- **Market Evolution:** Network centrality metrics can reflect changes in the market's structure or dynamics. Increased centrality could be a response to shifts in economic conditions, regulatory changes, or technological advancements that affect how stocks interact with each other.
- **Sector or Industry Trends:** Specific sectors or industries within the European stock index may have experienced growth or shifts in their importance, leading to changes in network centrality. An increase in centrality metrics might be linked to the performance of specific sectors within the index.
- **Market Sentiment:** Changes in market sentiment or investor behaviours can influence stock correlations and, by extension,

centrality metrics. Bullish or bearish market sentiment can impact which stocks become more central in the network.

- **Anomalies or Events:** Sudden increases in centrality metrics may be tied to specific events or anomalies in the stock market, such as earnings reports, economic developments, or geopolitical factors that affect certain stocks more than others.

Based on the above, it can be stated that CEE accession to the EU has changed the dynamics of stock index networks.

## CONCLUSION

The 2004 accession of Central and Eastern European (CEE) countries to the European Union significantly impacted European stock index networks. This study explored network dynamics post-accession, revealing key outcomes:

**Increased Connectivity:** European stock indices are more interconnected, showcasing integration of CEE markets with the broader European financial system.

- **Enhanced Influence:** Indices with higher betweenness centrality play crucial roles in information and influence flow, connecting different parts of the network.
- **Improved Accessibility:** Higher closeness centrality values indicate enhanced accessibility, reflecting improved information flow and efficient trading.
- **Market Evolution:** Increased centrality metrics signify structural and dynamic shifts influenced by economic conditions, regulations, and technological advancements.
- **Sector Trends:** Certain sectors have experienced growth and shifts in importance within the European stock index network.
- **Market Sentiment and Events:** Changes in sentiment and significant events impact stock correlations and centrality metrics.

Overall, the CEE accession reshaped the European stock index network, fostering integration, market growth, and a more standardized regulatory framework. These changes provide investors

with new diversification opportunities, attract foreign investment, and highlight the influence of political and economic events on financial networks. Understanding these dynamics is crucial for navigating the evolving landscape of European markets.

## REFERENCES

- Anghelache, George V., Kralik, Lubomír I., Acatrinei, Marius, & Pete, Stefan (2014). Influence of the EU accession process and the global crisis on the CEE stock markets: a multivariate correlation analysis. *Romanian journal of economic forecasting*, 17(2), 35-52.
- Brida, Jozef G., Risso, Wiston Adriaan (2008): Multidimensional minimal spanning tree: The Dow Jones case. *Physica A*, No.387. pp.5205-5210.
- Coelho, Ricardo, Gilmore, Claire G., Lucey, Brian, Richmond, Peter, Hutzler, Stefan (2006): The evolution of interdependence in world equity markets—Evidence from minimum spanning trees. *Physica A*, No.376, pp.455-466.
- Engle, Robert (2002): Dynamic conditional correlation. *Journal of Business & Economic Statistics*. Vol. 20. Issue three. pp. 339–350. <http://dx.doi.org/10.1198/073500102288618487>
- Eryiğit, Mehmet; Eryiğit, Resul (2009). Network structure of cross-correlations among the world market indices. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, Volume 388, Issue 17, pp. 3551-3562, <https://doi.org/10.1016/j.physa.2009.04.028>.
- Feldkircher, Martin (2014). The determinants of vulnerability to the global financial crisis 2008 to 2009: Credit growth and other sources of risk. *Journal of international Money and Finance*, 43, 19-49.
- Grabbe, Heather (2003). Europeanization goes East: Power and uncertainty in the EU accession process. *International Affairs*, 77(1), 129-147.
- Grabbe, Heather (2006). *The EU's transformative power: Europeanization through conditionality in Central and Eastern Europe*. Palgrave Macmillan.

- Gros, Daniel, & Steinherr, Alfred (2004). Economic transition in Central and Eastern Europe: Planting the seeds. *The European Journal of Comparative Economics*, 1(1), 3-35.
- Kiss, Gábor Dávid (2017): Volatilitás, extrém elmozdulások és tőkepiaci fertőzések. Szeged, Magyarország: JATEPress Kiadó
- Schimmelfennig, Frank, Engert, Stefan, & Knobel, Heiko (2003). Costs, commitment and compliance: The impact of EU democratic conditionality on Latvia, Slovakia and Turkey. *Journal of Common Market Studies*, 41(3), 495-518.
- Schimmelfennig, Frank, & Sedelmeier, Ulrich (2005). *The Politics of European Union Enlargement: Theoretical Approaches*. Routledge.
- Sallai, Dóra – Kiss, Gábor Dávid (2022). Európai tőzsdeindexek kockázattovábbító tulajdonságának vizsgálata. *Statisztikai Szemle*, 100(6). pp.529-550.
- Sandoval, Luis (2012). Pruning a minimum spanning tree. *Physica A*, No. 391, pp.2678-2711.
- Smith, Karen E. (2004). The making of EU foreign policy: The case of Eastern Europe. *Journal of European Public Policy*, 11(4), 654-671.

---

## **AN ASSESSMENT OF CORPORATE CONCENTRATION IN THE EU FOOD AND AGRICULTURE SECTOR**

*Mahdi Imani Bashokoh*

*Hungarian University of Agriculture and Life Sciences, Doctoral School  
in Economic and Regional Science, Kaposvár,  
Imani.Bashokoh.Mahdi@phd.uni-mate.hu*

*Amirmohammad Esmaeili Korani*

*University of Szeged, Doctoral School in Economics, Faculty of Economics  
and Business Administration,  
Esmaeili.Korani.Amirmohammad@stud.u-szeged.hu*

### INTRODUCTION

Corporate concentration refers to the increasing control of a market or industry by a small number of large companies. Corporate concentration in the EU has been rising steadily over the past century (Affeldt et al, 2021). Bajgar et al. (2019), Bajgar et al. (2021), and Crouzet and Eberly (2019) found that concentration has increased both in the EU and the US Among different sectors, and rising concentration was stronger in manufacturing and mining before the 1970s, and stronger in services, retail, and wholesale after the 1970s. According to the data 2022, the food industry of the EU has 4.6 million employed people and 9.1 million agricultural farms (Eurostat, 2022). The degree of corporate concentration in the agricultural and food industry today sits in sharp contrast to the situation just over 100 years ago. From the early twentieth century to the early twenty-first century, the sector was fundamentally transformed by the rise of an industrial agricultural model, initially supported by states, that centered around modern improved or modified row materials and the use of agri-food industries. furthermore, larger and more concentrated firms emerged out of and encouraged the further development of this model.

Corporate concentration is affected by technological progress and economies of scale. Larger companies dominate investments in research and development (R&D) and information technology (IT). Such investments facilitate scalability and enhance production efficiency (Crouzet and Eberly, 2019). However, while concentration fosters industrial development, it also poses challenges, including reduced competition, potential for monopolistic behavior, and uneven distribution of wealth and resources (Huang, 2021).

Corporate concentration in the agri-food industries of the European Union has been steadily increasing, driven by numerous mergers and acquisitions among companies across various segments including agricultural inputs, food production, processing, distribution, and retailing. In the agricultural sector, mergers between chemical and pharmaceutical companies with agricultural firms have resulted in the formation of major players controlling significant portions of the market for fertilizers, pesticides, seeds, and agricultural raw materials. Similarly, in the food sector, a small number of large corporations dominate various segments. These trends reflect a broader pattern of consolidation and vertical integration aimed at enhancing market power and profitability within the agri-food industries of the EU.

As this process unfolded, consequences associated with the concentrated industrial agricultural model and innovative food production became apparent, prompting debate on their extent and how to address them (Clapp, 2021). There are two different approaches across authors; the reasons for their findings and, consequently, the suggested therapy, differ widely. On the one hand, there are those authors who believe that concentration, as well as rising profits, are “good”, and on the other hand, there are those authors who believe that rising concentration and profits are “bad”. Therefore, understanding trends in industry concentration is important because they can reflect or have implications for a range of economic phenomena.

This paper is descriptive, and the methodology is a comprehensive review with a thematic analysis. The study involves a comprehensive review of existing literature from various sources such as academic papers, books, reports, and other scholarly works related to corporate concentration, especially in the EU. Within the literature review, the

content was structured, and the findings and viewpoints of previous studies were categorized. Throughout the process, it was critically evaluated the quality and relevance of the selected studies. Overall, the methodology combines elements of literature review, thematic analysis, and critical evaluation to explore and synthesize the existing knowledge on corporate concentration.

In this paper, we first provided an overview of corporate concentration, and then set out data of business concentration in the Food-Agri industries in the EU. Then, we stated the main issue of the upcoming discussion which is to collect and discuss the disadvantages and advantages of corporate concentration related to the mentioned industries of the EU with the help of the latest library, official, and academic sources and to express solutions and suggestions to improve the efficiency of this sector. Ultimately, we voiced obstacles and practical and actionable solutions to address challenges, such as strengthening protective laws for SMEs and their financing, anti-monopoly laws, competition through regulation, consumer protection and international cooperation, and promoting innovation and entrepreneurship.

## CORPORATE CONCENTRATION

### *As a feature of industrial development*

In the archives of history, there is an old conjecture that rising concentration is a feature, if not a law, of industrial development. In fact, both Marx (1867) and Marshall (2009) wrote that technological progress increases economies of scale and raises concentration in production. Lenin (1939) gathered census statistics in the early 1900s to back up the conviction that the enormous growth of industry and the remarkably rapid concentration of production are one of the most characteristic features of capitalism. Hence, corporate concentration is a notable aspect of industrial development.

However, it is often associated with the consolidation of power and resources in the hands of a few dominant players, maybe result

in reduced competition and potential negative effects on consumers, workers, and smaller businesses (Hendrickson et al, 2020; Kwon, 2023). Farmers and farmworkers take on the risks, with very few enforceable rights (Franko, 2003; Murphy, 2008; Clapp, 2018).

*Determinants: Technological advancements and economies of scale*

Corporate concentration has risen continuously over the past century. Stigler (1958) suggests that the higher prominence of larger companies in the business size distribution is a straightforward reflection of economies of scale. The timing and the degree of rising concentration in an industry align nearly with rising investment intensity in R&D and IT. These types of investments are commonly viewed to embody greater scalability and entail greater upfront spending (Haskel and Westlake, 2018; Crouzet and Eberly, 2019; Lashkari, Bauer, and Boussard, 2022). They can be directly involved in technological changes that enhance economies of scale, or required to achieve scale production when other forces (e.g., customer preferences, transportation improvements) increase the benefits of scale. For example, Table 1 shows the amount of investment, entry of technology, and research and development during 20 years and 4 steps after the process of company concentration from 2000 to 2020.

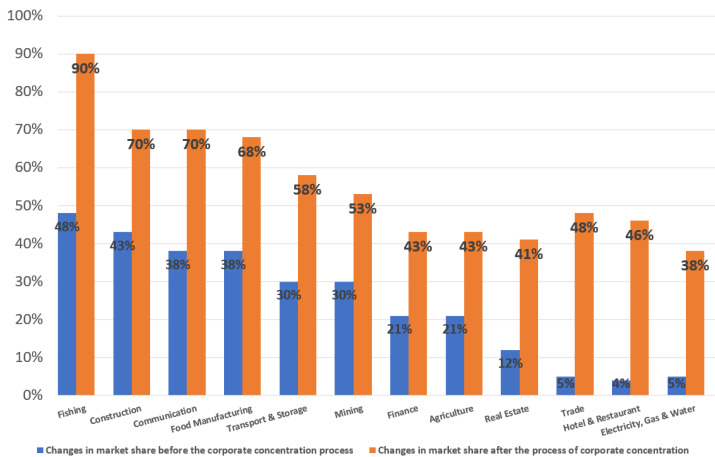
*Table 1: Amount of investment, entry of technology and R&D during 20 years after the corporate concentration process from 2000 to 2020*

<b>4 levels of concentration between Largest Food &amp; Agri firms over 20 years</b>	<b>First Level</b>	<b>Second Level</b>	<b>Third Level</b>	<b>Fourth Level</b>
Rate of R&D & IT Investment in Corporate Concentration Between Food & Agri dominated firms	+40%	+21%	+5%	+6%
Rate of R&D & IT Investment in Corporate Concentration Between Food & Agri Subsectors	+9%	+6%	+4%	+3%

*Source: Kwon, Ma, and Zimmermann (2023)*

Among the main sectors, the concentration trends are consistent with industrial technologies enabling mass production in manufacturing in the early 20th century (Chandler, 1994); among the subsectors, the turning points in concentration trends also coincide with key developments in economies of scale. For instance, concentration in restaurants began to increase around the 1960s as prominent restaurant chains emerged. Concentration in several manufacturing subsectors accelerated in the 1940s as production capacity developed for World War II stimulated more large-scale production for commercial use. Investment intensity in R&D and IT appears to be a useful overall indicator of the significance of scale, even though the specific drivers of economies of scale can vary widely throughout industries; in the data, it roughly corresponds with top business shares. Industry growth in real gross output is stronger in those that have greater increases in concentration over the medium term (e.g., twenty years). Their respective output shares grow together with the economy (Kwon, Ma, and Zimmermann, 2023). For instance, Figure 1 shows the changes in the market share of various firms in different industries before and after concentration process among the 27 EU countries between 1998 and 2022.

Figure 1: Changes in market share of firms in different industries after concentration in EU-27 between 1998 to 2022



Source: Koltay et al. (2023)

On the other hand, this concentration can bring challenges to the industrial development process. It can result in reduced competition, potential for monopolistic practices, and unequal distribution of wealth and resources. Hence, corporate concentration requires careful assessment and regulation to ensure a balance between promoting competitiveness and achieving inclusive and sustainable economic growth (Huang, 2021).

## CORPORATE CONCENTRATION IN AGRI-FOOD INDUSTRIES OF EU

There were 9.1 million agricultural holdings in the EU in 2020, about two-thirds (63.8 %) of which were less than 5 ha in size. EU farms used 157 million hectares of land for agricultural production in 2020, 38 % of the total land area of the EU. The number of farms in the EU has been in steep decline, but the amount of land used for production has remained steady, and it is either reason for corporate concentration in this sector (Eurostat, 2021).

### *Agriculture Sector*

Sometimes, companies in an industry merge to increase their market share, concentration, and profitability. One of the first examples of corporate concentration in the agricultural sector in Europe, which occurred in the 1970s, can be traced to the merger of small European companies producing agricultural seeds with large European chemical companies such as the Swiss-American company Ciba Geigy/Sandoz and the French-Dutch company Royal Dutch. These companies, which were only active in the field of producing chemical products, merged with a large number of European agricultural companies and became one of the major players in the chemical fertilizers, agricultural seeds, biotech, and modified seeds industries in Europe.

At the beginning of the 2000s, in the field of chemical fertilizers and pesticides, two British companies, AstraZeneca and Novartis,

which were both active in the pharmaceutical and chemical industry, merged with each other to increase their competitive power. Among other examples of mergers in the agricultural sector, which show an increase in corporate concentration in this sector, is the Swedish companies Pharmacia and Upjohn, which bought small and medium-sized companies producing fertilizers, seeds, and raw materials active in Sweden in 1995, so that all operate under one name. In 2001 Bayer, the German Chemical, Pharmaceutical, Medical Equipment, and Biotechnology Company acquired small German companies producing agricultural raw materials, such as Aventis Crop Science, to increase its market share in the European agricultural industry. (Clapp, 2018). As a result of these quick and extensive measures in the field of fertilizers, pesticides, seeds, and agricultural raw materials in Europe, until the early 2010s, only 6 super companies controlled about 75 percent of the markets in this part of Europe (Fuglie et al., 2012). In 2015, in the agricultural machinery industry, the Chinese company ChemChina bought one of the most important companies in the European Union to produce complex agricultural industries and grain production, Syngenta from Switzerland, to dominate the agricultural industry in Europe and the world. In the same year, the German company Bayer bought the American company Monsanto in order to improve its market share, but on the other hand, it had to reduce part of its corporate focus in the field of agricultural seeds production and transfer some of its small companies to its compatriot BASF that the result of this action caused BASF to become the fifth superpower in the production of agricultural raw materials industry in the world (Hendrickson et al. 2020).

### *Food Sector*

In the food industry, corporate concentration refers to the dominance of a small number of large corporations across different food industry segments, including production, processing, distribution, and retailing. Discussions over this concentration's possible effects on consumer choice, market competitiveness, food quality, and food

security have been raised as it has grown to be a prominent aspect of the contemporary global food system. Globally, just two firms control 99% of turkey genetics, 94% of laying hen genetics, and 91% of broiler genetics, and just three firms control 47% of swine genetics (Mooney 2019; Shand and Wetter 2019). Two European firms, EW Group and Hendrix, are each among the top firms in three out of four of these species, as a result of the efforts of these two European companies to monopolize the turkey, pork, and chicken meat production market in the merger of small companies active in the industry in the EU region, they have become the most important producers of this industry in Europe (Hendrickson et al. 2020, ETC Group 2013; Shand and Wetter 2019). Since 2011, the market leader, Anheuser-Busch InBev (Belgium), has responded by purchasing 17 independent craft breweries; nevertheless, product labels do not mention these connections (Howard, 2021). Two famous European food companies, Nestle and Heinz, Unilever, and General Mills, merged to improve their performance in the organic food sector. Major European food retailers, including Carrefour, Albert Heijn, and Delhaize, have attempted to acquire small businesses in the organic food market during the past 10 years, either by taking over their supply chains or by ownership. In 2018, Carrefour announced that to enter and improve its market in the organic food industry, it will spend 1.2 billion to 5 billion euros to buy shares of small companies active in this sector and to make them part of its company (Food Navigator Europe, 2019). According to Table 2 demonstrates the changes in revenue and growth of some examples of agri-food companies active in the European Union and Europe after increasing concentration.

Table 2: Revenue and growth changes of some examples of Agri-food companies active in the European Union & Europe after increasing concentration

<b>Company \$US in Millions</b>	<b>Share price (\$)</b>	<b>Share O/S</b>	<b>Market cap (\$)</b>	<b>Enter- prise value (\$)</b>	<b>Revenues (\$)</b>	<b>Perce- ntage of revenue growing</b>
Bunge Limited (Netherlands)	99.77	150	14,946	20,698	67,248	0.3x
Deoleo (Netherlands)	0.24	500	118	528	831	0.6x
For Farmers (Netherlands)	3.12	95	297	399	3,325	0.1x
NWF Group (United Kingdom)	3.02	49	149	173	1,181	0.1x
SIPEF group (Belgium)	62.86	11	665	702	484	1.5x
Vilmorin (Switzerland)	48.72	23	1,117	2,197	1,787	1.2x
Aryzta (Switzerland)	1.19	993	1,182	2,161	1,953	1.1x
Lotus Bakeries (Belgium)	6,745.02	1	5,504	5,646	903	6.3x
Anheuser- Busch InBev (Belgium)	60.05	1,737	104,326	206,345	56,483	3.7x
Carlsberg (Denmark)	132.49	108	14,330	21,795	10,655	2.0x
Heineken NV (Netherlands)	93.79	576	54,023	70,822	28,837	2.5x
Lucas Bols NV (Netherlands)	10.99	15	165	228	111	2.1x
Raisio Plc (Finland)	2.18	129	282	294	236	1.2x

Source: Corporate Finance Association, 2023

## ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF CORPORATE CONCENTRATION

### *Advantages*

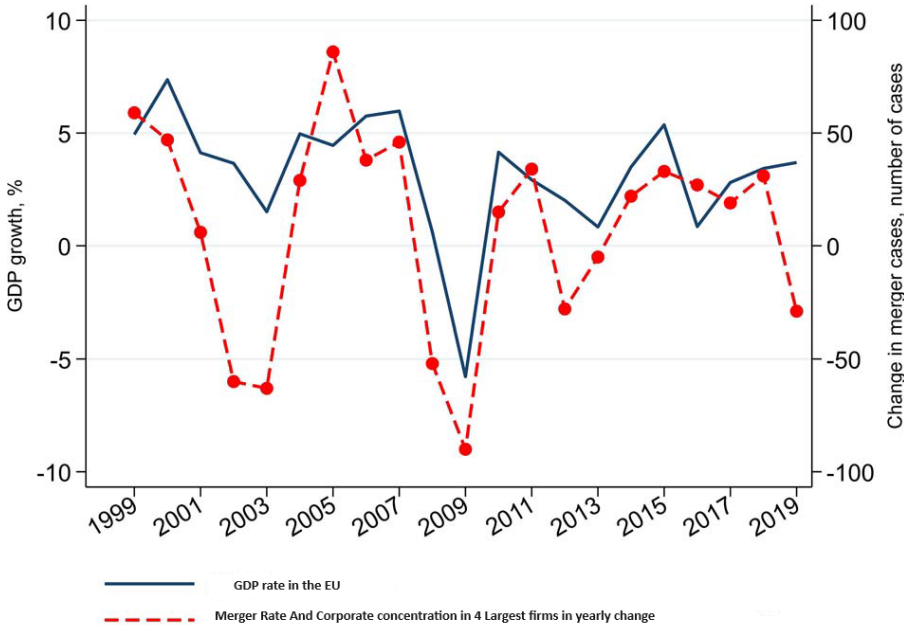
**Efficiency and innovation:** An increase in concentration in industry coincides with higher investment intensity in R&D and information technology (Haskel and Westlake, 2018; Crouzet and Eberly, 2019; Lashkari, Bauer, and Boussard, 2022). This condition means that they can directly adapt to technological changes that increase economies of scale and adapt to market changes. Also, concentrated businesses frequently make investments in the construction of infrastructure, including networks for distribution, processing facilities, and logistical support. These expenditures can decrease food waste, increase market accessibility, and optimize the efficiency of the supply chain overall especially in underprivileged areas.

**Economies of scale:** Concentration has led to the evolution of business size distribution, and this is the easiest way to reflect economies of scale, leading to access to extensive domestic and international markets, and its impact on economies of scale and providing support to customers. Firms achieve sufficient production volume (return) to cover fixed costs. Over time, economies of scale can become stronger in other industries (such as retail and services), especially with advances in information technology and new businesses (Hsieh and Rossi-Hansberg, 2023; Lashkari, Bauer, and Boussard, 2022).

**Industry growth:** Scale and diversification can assist businesses reduce the risks brought on by volatile markets, shifting regulations, and variable input costs. Big businesses might be able to invest in risk management techniques and weather economic downturns because they have the financial stability and flexibility. The concentration of companies increases the assets of parent companies, increases profitability in terms of net income and sales, reduces high-scale unemployment due to outsourcing, and increases employee employment. Increasing concentration has a positive relationship with industry growth. Industries that experience greater concentration experience a greater share of GDP. Similarly, the share of their production in

the economy also increases (Kwon et al, 2023). Based on Figure 2, it shows the relationship between changes in GDP growth and company concentration and merger rate in the EU.

Figure 2: The relationship between GDP growth and corporate concentration in the EU



Source: Koltay et al., 2022

Market access: Globally operating large companies can more successfully penetrate foreign markets by utilizing their size and market presence. Trade can be facilitated, economic progress can be encouraged, and consumers will have access to a greater range of goods and brands from various countries. Throughout the food supply chain, vertical integration and consolidation can improve efficiency and coordination. Businesses may ensure product quality and consistency, streamline operations, and save transaction costs by managing various stages of production, processing, and distribution (Reardon, Timmer, and Minten, 2012).

### Disadvantages

Market power abuse: The most important reason why food and agribusiness companies enter into mergers with small and medium-sized companies and increase their concentration is that they tend to have more power over market dynamics to increase their market share and provide more returns for their shareholders. When only a few large, concentrated companies with high market shares dominate a market, they have opportunities and power to influence the behavior of the market. “Market power” can reduce the chances of hiring workers, reducing their average wages and job security, the reduction and destruction of competition, the increase in the price of the final product, the abuse of customers, and restriction of their right to freedom of choice. Given the exclusive power in the hands of monopoly firms, they would be able to shape their own political and governmental frameworks (Clapp, 2021). According to Figure 3, the impact of company concentration on the labor market and daily wage conditions of full-time, part-time, and job security of employees in 4 EU countries from 2010 to 2022 is illustrated.

*Figure 3: The effect of company concentration on the labor market and daily wage conditions of full-time, part-time employees, and job security of employees in 4 European Union countries from 2010 to 2022*



Source: Bassanini et al., 2024

The absence or inefficiency of the regulatory system in a region can affect the behavior and decisions of corporations to operate in that region so that some of them abuse and some are abused (Esmaeili, Nasrollahi, and Aref Manesh, 2022). The lack of policies to control the situation of labors and monitor concentrated firms' performance and power might be a threat to important food system goals such as equitable livelihood conditions, sustainability, development, and broad participation in the governance of agri-food systems (Clapp, 2021). Figure 4 shows the probability of hiring employees from 2010 to 2022 by concentrated companies.

*Figure 4: The probability rate of hiring employees from 2010 to 2022 by concentrated companies*



*Source: Bassanini et al., 2024*

Supplier exploitation: Due to monopoly, concentrated companies have a lot of power in the research and development (R&D) sector, and this makes it harder for new and smaller companies to enter the market, as a result, innovation in the industry remains the monopoly of large companies; on the other hand, monopoly increases the power of these companies in the supply chain, which is practically beyond the control of smaller and newer companies (Clapp, 2021). The price

of seeds is directly correlated with concentration levels of over 80%, according to a 2018 study by the Organization for Economic Cooperation and Development. The study was based on the exclusive price data of large concentrated producers of agricultural raw materials, such as seeds, in various countries. Farmers are probably bearing costs in the form of decreased remuneration for their labor if the market concentration is causing them to spend more for their inputs than they earn (OECD, 2018).

**Regulatory capture:** Influence on pricing is not the only way that concentrated firms can shape and change market dynamics. Some firms controlling the market can also limit choice by making certain products more available than others. This type of market control is intensified when there is vertical integration of businesses in different parts of the supply and value chain in agricultural products (Clapp, 2021). Such market power enables these companies to impose low production prices on farmers, which sometimes forces them to sell at prices lower than their production costs.

**Inequality:** The increase in corporate concentration leads to inequality of household income and the share of the company because incomes and profits from big business disproportionately benefit a few people rather than the public. Even in the financial markets, large companies, as major shareholders, can influence the markets and play a prominent role towards more benefits (Esmaeili, Nasrollahi, and Aref Manesh, 2021). However, small and medium-sized industries are the economic engine of countries' economy (Bashokoh et al, 2023). Larger companies provide their financial resources by increasing their concentration through debt financing. Financial restrictions are reduced over time for larger companies. Those who perform better can finance more easily and become more distinct and larger than others. This causes the financial dependence of smaller companies to be concentrated on large companies (Kwon et al, 2023).

**Loss of agriculture diversity:** The concentration of companies has a direct relationship with the agricultural input sector, and as a result, it causes the loss of agricultural biodiversity and the growth of the use of agricultural chemicals. Both scientists and policymakers have

expressed concern about the widespread replacement of traditional crops with modern varieties. This has led to the loss of genetic diversity necessary for agricultural resilience (Altieri, 1999). This causes modern plant species to replace traditional ones and reduce the genetic diversity of crops (van de Wouw et al. 2010; Montenegro de Wit 2016).

## CONCLUSION

In the last part, it is mentioned a series of solutions, suggestions, and obstacles associated with corporate concentration in the food and agriculture industries active in the European Union.

### *Solutions*

It is mentioned some solutions and suggestions to overcome the disadvantages of corporate concentration.

- Governments can enforce strict antitrust laws to prevent companies from engaging in anti-competitive practices such as mergers and acquisitions that lead to excessive concentration. This can involve breaking up large companies or imposing limitations on their market share.
- Governments can implement policies that promote fair competition in the market, such as prohibiting predatory pricing or exclusive agreements that restrict entry for new competitors. This can help prevent the formation of dominant players in the market.
- Governments can support small and medium-sized enterprises (SMEs) and startups by providing funding, tax incentives, and regulatory support. This can encourage new players to enter the market and promote innovation, which can disrupt concentration and create more competition.
- Governments can focus on protecting consumer rights and ensuring that consumers have access to a variety of

choices. This can be done through regulations that promote transparency, prevent unfair pricing practices, and ensure that consumers have access to accurate information about products and services.

- Given that many corporations operate globally, international cooperation is essential to address corporate concentration effectively. Countries can collaborate to harmonize competition policies, share best practices, and coordinate enforcement actions to prevent anti-competitive behavior.
- Educating the public about the negative impacts of corporate concentration and encouraging consumer activism can also be effective in pressuring companies to change their practices. This can involve campaigns to boycott certain products or support local businesses.

### *Obstacles*

Implementing solutions to address the disadvantages of corporate concentration faces several obstacles.

- Through campaign contributions and lobbying, large corporations might have a substantial political influence. This influence can impede the enactment of strict antitrust laws or regulations that limit their market power.
- Businesses may file legal challenges against antitrust laws, which could result in drawn-out court cases. Strong legal teams have the ability to undermine regulatory initiatives by taking advantage of gaps in the law or postponing enforcement through litigation.
- In some industries, such as digital platforms and technology, rapid creation, and network impacts can contribute to natural monopolies or oligopolies. Traditional regulatory frameworks may struggle to keep pace with these developments, making it difficult to address concentration effectively.
- Certain measures designed to reduce corporate concentration, like the dissolution of major corporations, might result in

unforeseen outcomes. For instance, selling off assets could disturb supply chains or result in unemployment, raising worries about both economic stability and societal well-being.

- During the era of globalization, companies conduct business internationally, which poses difficulties for individual governments in effectively regulating them. Achieving alignment in competition policies and coordinating enforcement actions among nations demands substantial diplomatic endeavors and collaboration.
- Despite the adverse effects of corporate consolidation, public awareness and comprehension of these matters might be insufficient. Overcoming indifference or doubt among consumers and rallying public backing for regulatory measures can prove to be hard tasks.

Since human beings rely on food to survive, concentration raises more concern in food industries than in most other economic sectors. The significance of food also makes it a key site of contestation in economic, political, and cultural realms. Hence, almost all governments have adopted special agri-food policies to ensure that food is produced to a sufficient extent and available at affordable prices while keeping farmers economically viable. Policies to restrict the power of concentrated firms in agri-food systems require attempts on several fronts by regulatory and legal institutions. The UNFSS (United Nations Forum on Sustainability Standards) can concentrate on these efforts. Due to the monopoly of the market, consumerism, and reduced competition, the most attention of supervision by regulatory authorities should be directed to the potential effect of market power and especially its effect on consumer prices.

## REFERENCES

Affeldt, Pauline and Duso, Tomaso and Gugler, Klaus Peter and Piechucka, Joanna (2021). Market Concentration in Europe: Evidence from Antitrust Markets. CEPR Discussion Paper, DP15699.

- Altieri, Miguel A (1999). The Ecological Role of Biodiversity in Agroecosystems. *Agriculture, Ecosystems, and Environment*, 74 (1), 19–31
- Bajgar, Matej, Chiara Criscuolo, and Jonathan Timmis (2021). *Supersize Me: Intangibles and Industry Concentration*. Technology and Industry Working Papers, 2021/12.
- Bajgar, Matej, Giuseppe Berlingieri, Sara Calligaris, Chiara Criscuolo, and Jonathan Timmis (2019). Industry concentration in Europe and North America. *OECD Productivity Working Papers*, 18.
- Bashokoh, Mahdi I., Esmaeil Malek Akhlagh, Mohammad Hasan Gholizadeh, Amirreza Soori, Amin Ghasemi Sahebi, and Samira Gholami (2023). Identifying and Prioritizing Factors Affecting Financing Performance of The Supply Chain in Food Industry SMEs. *International Journal of Entrepreneurship, Business and Creative Economy*, 3(2), 74–91.
- Bassanini, Andrea, Giulia Bovini, Eve Caroli, Jorge Casanova Ferrando, Federico Cingano, Paolo Falco, Florentino Felgueroso, Marcel Jansen, Pedro Martins, António Melo, Michael Oberfichtner, and Martin Popp (2023). Labour Market Concentration, Wages, and Job Security in Europe. *Nova SBE Working Paper*, 654, 1–66. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4321138>.
- Alfred D (1990): *The dynamics of industrial capitalism*. Harvard UP.
- Clapp, Jeniffer (2021). The problem with growing corporate concentration and power in the global food system. *Nature Food*, 2(6), 404–408.
- Clapp, Jennifer (2018). Mega-mergers on the menu: corporate concentration and the politics of sustainability in the global food system. *Global Environmental Politics*, 18 (2), 12–33.
- Corporate Finance Association (2023). *Food/Beverage Industry Report*. [https://dynamix-cdn.s3.amazonaws.com/cfawcom/cfawcom\\_427145683.pdf](https://dynamix-cdn.s3.amazonaws.com/cfawcom/cfawcom_427145683.pdf) [10. 2023].
- Crouzet, Nicolas, and Janice C. Eberly (2019). Understanding weak capital investment: The role of market concentration and intangibles. <https://www.nber.org/papers/w25869> [5.2019].
- Esmaeili, Amir Mohamad, Zahra Nasrollahi, and Zohreh Aref Manesh (2022). The Relationship between Corruption, Corporate

- Governance, and Firm Financial Return at the Provincial Level. *Journal of Asset Management and Financing*, 10(2), 103-120.
- Esmaeili, Amir Mohamad, Zahra Nasrollahi, and Zohreh Aref Manesh (2021). Investigating the Relationship between Corruption, Corporate Governance and Corporate Performance: A Provincial Survey. *Journal of Econometric Modelling*, 6(1), 33-55.
- Eurostat (2021). Agricultural output of the EU down by 1% in 2020. <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/ddn-20211115-2> [15/11/2021].
- Food Navigator Europe (2019). European organic food ripe for consolidation: 'Acquisitions appear to be the way forward'. <https://www.foodnavigator.com/Article/2019/04/24/European-organic-food-ripe-for-consolidation#> [24/04/2019].
- Franko, Franko, Lawrence G. (2003). Corporate concentration and turnover in global industries, 1960–2000. *Competition & Change*, 7(2-3), 163-184.
- Fuglie, Keith O., John L. King, Paul W. Heisey, and David E (2012). Rising concentration in agricultural input industries influences new farm technologies. *Amber Waves: The Economics of Food, Farming, Natural Resources, and Rural America*, 4.
- Haskel, Jonathan, and Stian Westlake (2018): *Capitalism without capital: The rise of the intangible economy*. Princeton: Princeton University Press.
- Hendrickson, Mary K., Philip H. Howard, Emily M. Miller, and Douglas H. Constance (2020). The food system: Concentration and its impacts. A Special Report to the Family Farm Action Alliance, 26, 1-26.
- Howard, Philip H (2021): *Concentration and Power in the Food System: Who Controls What We Eat?* London: Bloomsbury Academic.
- Hsieh, Chang-Tai, and Esteban Rossi-Hansberg (2023). The industrial revolution in services. *Journal of Political Economy Macroeconomics*, 1(1), 3-42.
- Huang, Yinlun (2021). Technology innovation and sustainability: Challenges and research needs. *Clean Technologies and Environmental Policy*, 23, 1663-1664.

- Gábor Koltay, Szabolcs Lorincz, Tommaso Valletti (2023). Concentration and Competition: Evidence from Europe and Implications for Policy. *Journal of Competition Law & Economics*, 19 (3), 466–501, <https://doi.org/10.1093/joclec/nhad012>.
- Kwon, Spencer Yongwook, Yueran Ma, and Kaspar Zimmermann (2023). 100 years of rising corporate concentration, University of Chicago, Becker Friedman Institute for Economics Working Paper, 2023-20.
- Lashkari, Danial, Arthur Bauer, and Jocelyn Boussard (2018). Information technology and returns to scale. [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3458604](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3458604) [03/05/2021].
- Lenin, Vladimir Ilich (1939). Imperialism: The Highest Stage of Capitalism. *The New Imperialism: Analysis of late Nineteenth-century Expansion*, 29–38.
- Marshall, Alfred (2009): *Principles of Economics*. New York: Cosimo Classics.
- Marx, Karl (1971): *Das Kapital*. William Milner.
- Montenegro de Wit, Maywa (2016). Are We Losing Diversity? Navigating Ecological, Political, and Epistemic Dimensions of Agrobiodiversity Conservation. *Agriculture and Human*, 33 (3), 625–640.
- Mooney, Pat (2018). Blocking the Chain: Industrial Food Chain Concentration, Big Data Platforms and Food Sovereignty Solutions. [http://www.etcgroup.org/sites/www.etcgroup.org/files/files/blockingthechain\\_english\\_web.pdf](http://www.etcgroup.org/sites/www.etcgroup.org/files/files/blockingthechain_english_web.pdf) [09/07/2019].
- Murphy, Sophia (2008). Globalization and corporate concentration in the food and agriculture sector. *Development*. 51 (4), 527-533.
- OECD (2018), Concentration in Seed Markets: Potential Effects and Policy Responses. <https://doi.org/10.1787/9789264308367-en> [04/12/2018].
- Reardon, Thomas, Peter Timmer, and Bart Minten (2012). Supermarket revolution in Asia and emerging development strategies to include small farmers. *Proceedings of the national academy of sciences*, 109(31), 12332-12337.
- Shand, Hope and Kathy Jo Wetter (2019). Plate Tech-Tonics: Mapping Corporate Power in Big Food. <https://bit.ly/3j2Nkp0> [11/2019].

- 
- Stigler, George J (1958). The economies of scale. *The Journal of Law and Economics*, 1, 54-71.
- Van de Wouw, Mark, Theo van Hintum, Chris Kik, Rob van Treuren, and Bert Visser (2010). Genetic Diversity Trends in Twentieth Century Crop Cultivars: A Meta Analysis. *Theoretical and Applied Genetics*, 120 (6), 1241–1252.

## **AZ EURÓPAI UNIÓ ÉS AZ OROSZ FÖDERÁCIÓ GAZDASÁGI KAPCSOLATAINAK ALAKULÁSA, KÜLÖNÖS TEKINTETTEL MAGYARORSZÁG ÉS AZ OF KÖZÖTTI EGYÜTTMŰKÖDÉSRE**

*Viczai Péter*

*Budapesti Gazdasági Egyetem, Külkereskedelmi Kar, pviczai@gmail.com*

*Gilyán György*

*BGE c. egyetemi docens, gilyan.gyorgy@gmail.com*

### **BEVEZETÉS**

A Szovjetunió (SZU) 1991-es megszűnését követően a Nyugat és a Kelet vezető gazdaságainak fejlettségi szintjétől távolodó Orosz Föderáció (OF) a kezdeti izolációs politikájának folytatását korrigálva elkezdte keresni helyét az átrendeződésnek induló globális hatalmi és gazdasági szintéren. Az ezredforduló tájékán tapasztalt folyamatok arra engedtek következtetni, hogy Oroszország egy új európai együttműködési struktúra mellett kötelezheti el magát, újszerű helyzetet teremtve ezzel a kontinensen, az orosz nép számára pedig történelmi esélyt kínálva identitásának átgondolására és távlati fejlődési irányvonalainak meghatározására. Egy ilyen jellegű fejlődési perspektívát a legtöbb olyan ország politikai elitje és közvéleménye elfogadhatónak tartott, akik annak idején a vasfüggöny keleti oldalán helyezkedtek el, bár az orosz társadalom még nem állt teljesen készen az Európa javára hozott választás tudatos felvállalására.

A SZU váratlan széthullásával és történelmi keleti szláv gyökereinek elszakadásával az addig természetesnek vett, lényegében eurázsiai jellegű orosz identitástudat, valamint Eurázsia, mint egységes geopolitikai tényező, gyakorlatilag megszűnt. Ezáltal megnyílt a lehetőség, hogy Oroszország a korábbi izolációs törekvéseit feladva valamelyik formálódó gazdasági, illetve politikai makroközösség, szuperegyesülés felé kezdjen el orientálódni, annak szerves részévé váljon, és ezen országokkal bizonyos fokú partnerségi, együttműködési viszonyt alakítson ki.

Reális elképzelésnek ígérkezett például egy szélesebb eurázsiai blokk létrehozása olyan ázsiai hatalmak, mint például India, Kína vagy Irán részvételével. Egy feltételezett „Nagy Európa” megalakításának gondolata sem bizonyult elvetendőnek Oroszország részvételével, amely bizonyos társulási keretek között jöhetett volna létre az Unió tagországaival. A Nagy Európa megfogalmazás azon EU-n kívüli országok vonatkozásában értendő, amelyek társulási megállapodás formájában működnek együtt az EU-val. Ludvig Zsuzsa magyar kutató ideillő álláspontja szerint Oroszország és az Unió együttműködése leginkább társulási keretek között valósulhatna meg. Ez a megoldás ugyanis lehetővé tenné, hogy az Orosz Föderáció részt vehessen az EU integrációs folyamataiban, megismerkedjen a nemzetközi együttműködés fejlettebb formáival. Ezáltal elkerülhetővé válna az OF diszkriminálódása, valamint esetleges elszigetelődése is, ami hozzájárulhatna az egyes reformfolyamatok felgyorsulásához. Az Európai Unió számára ugyanakkor mindez azzal az előnnyel járna, hogy könnyebben juthatna hozzá az orosz áru-, beruházási és munkaerőpiacokhoz, anélkül, hogy meg kellene oldania az orosz csatlakozás bonyolult problémáit (Ludvig, 1997).

Végezetül, de nem utolsósorban, hiba lett volna megfedkezni a csendes-óceáni és más ázsiai térségekről, amelyek szintén fejlődési perspektívát biztosíthatnak a világ egyik legnagyobb országa és katonai hatalma számára. Oroszország ugyanis hatalmas földrajzi kiterjedéséből és sajátos geopolitikai elhelyezkedéséből eredően szinte folyamatos történelmi választak előtt áll Kelet és Nyugat viszonylatában.

## AZ EURÓPAI UNIÓ ÉS AZ OROSZ FÖDERÁCIÓ GAZDASÁGI KAPCSOLATAINAK FŐBB JELLEMZŐI

Már a kétezres évek elején is számos olyan szakértői vélemény látott napvilágot, miszerint a Nyugattól való korábbi elhatárolódás, a globális integrációs folyamatokból történő kiszorulás nem pusztán az Orosz Föderáció fejlődési perspektíváit korlátozza tovább, hanem az Európai Unió és Nyugat-Európa gazdaságát is megfoszthatja a

hatékonyabb vagy eredményesebb együttműködési lehetőségektől. Az Európai Unió, valamint a kontinens legnagyobb állama és egyben legerősebb katonai hatalma közötti szélesebb körű kooperációs tevékenység alapja többnyire a felek kölcsönös érdekein nyugszik. Az ezredfordulótól napjainkig alapvetően három egymástól markánsan elkülöníthető szakasz különböztethető meg az EU és az OF viszonyának alakulásában a gazdasági fejlődési trendek, illetve a gazdasági-kereskedelmi kapcsolatok terén.

*Az Európai Unió és az Orosz Föderáció gazdasági együttműködése az ezredfordulótól 2014-ig*

Oroszország és az Unió viszonyára, illetve kétoldalú kapcsolatainak alakulására hatással vannak bizonyos (múltbéli) pozicionális tényezők, amelyek befolyásolják az együttműködés minőségét és tendenciáit: míg az Európai Unió gazdasági téren a nemzetközi folyamatok egyik meghatározó motorja és kiemelt szereplője, addig védelmi vagy katonapolitikai szempontból teljesítménye nem túl jelentős. Ezzel szemben Oroszország a képességein és lehetőségein folyamatosan alulteljesítő világgazdasági szereplő, viszont elrettentő nukleáris potenciáljával, illetve jelentős katonai erejével és ENSZ Biztonsági Tanács-tagságával komoly világpolitikai tényezőnek minősül.

Ahogy Majoros Pál, Jean Monnet-professzor fogalmaz, Oroszországot helyzete és pozíciója egyaránt kiemeli az egykori szovjet tagállamok sorából, amit az említett pozicionális különbségek ellenére sem szabad figyelmen kívül hagyni: itt található a volt SZU lakosságának fele, területének mintegy háromnegyede, az állóeszköz 60%-a, az ipari termelés kétharmada, a kőolajbányászat 90%-a és a földgáztermelés 80%-a (Majoros, 1993). Mindez az EU és az OF közötti gazdasági kapcsolatok alakulását is kétségtávol befolyásolja, amelyek alapvetően a kereskedelem, a befektetések és a segélyek terén valósulnak meg. Jelen tanulmány terjedelmi korlátai a jelentős orosz többlettel jellemezhető kereskedelmi együttműködés és a külföldi befektetések ismertetését teszik lehetővé rövid áttekintés szintjén.

A két fél kereskedelmi mérlege az elmúlt évtizedek során végig aszimmetrikus képet mutatott. Oroszország legfontosabb kereskedelmi partnere hosszú időn át az Európai Unió volt. Az EU tagországai az orosz export mintegy 40%-ának felvevői voltak és igen meghatározó szerepet játszottak az orosz külgazdasági kapcsolatokban is. Ugyanakkor az orosz termékek mindössze 2-3%-át képezték az uniós országok importjának. E néhány ellentmondásos adat jól szemlélteti az Európai Unió és az Orosz Föderáció közötti kereskedelem sajátos, meglehetősen nagymértékű aránytalanságait, amelyre az 1998-as orosz gazdasági majd pénzügyi válság is hatással volt, jelentősen visszavetve az addig fokozatosan növekvő áruforgalmat. A két fél kereskedelmi tevékenysége során jelentkező igencsak nagy volumenű orosz többlet főként az áruszerkezet összetételével magyarázható. Az OF exporttermékeit leginkább nyersanyagok, energiahordozók, kisebb mértékben pedig különböző félkész termékek tették ki. Az exportszerkezet időnként legfeljebb csak annyiban változott, hogy az energiahordozók és a nyersanyagok megszokott arányában a korábbiakhoz képest csekély mértékű csökkenés volt tapasztalható. Oroszország importjának igen jelentős részét az élelmiszeripari termékek, az iparcikkek, a gyógyszerkészítmények, továbbá a gépek, a technológiák és a luxuscikkek uralták elsősorban.

„Az Unió és Oroszország közötti áruforgalom kereskedelmi egyenlege az ezredforduló tájékán (1997-2001) az EU részéről, a már említett okok miatt negatív volt. Az Orosz Föderációval szemben fennálló mérleghiány 1997-ben volt a legkisebb (1,5 milliárd euró), 1998-ban, a válság évében ez az érték tovább növekedett, 1999-ben az export csökkenése és az Oroszországból származó import növekedése miatt az EU külkereskedelmi passzívuma 11 milliárd euróra emelkedett. 2000-ben a hiány tovább nőtt (25 milliárd euró), ami az Unió országok OF-ből származó importjának nagy mértékű növekedésével, részben az energiahordozók világpiaci árának emelkedésével volt magyarázható. A 2001-es évben az Unió oroszországi exportjának fokozottabb növekedése és az import mérséklődése miatt a kereskedelmi mérleg hiánya mintegy 20 milliárd euróra mérséklődött” (Vicgai, 2003: 48). Az alábbi táblázat az EU és az OF kereskedelmének alakulását mutatja be 1997 és 2001 között.

1. táblázat: Az Európai Unió és Oroszország kereskedelmi forgalma  
 1997 és 2001 között (ezer EUR)

Év	EU export OF-ba	EU import OF-ból	kereskedelmi egyenleg
1997	25 539 262,2	27 037 650,2	-1 498 388,0
1998	21 170 478,5	23 172 575,1	-2 002 096,6
1999	14 726 941,9	25 976 756,1	-11 249 814,2
2000	19 916 559,9	45 723 581,5	-25 807 021,7
2001	27 961 087,3	47 685 918,6	-19 724 831,3

Saját szerkesztés: összeállította Viczai Péter az Eurostat,  
 Comext adatbázis alapján.

Oroszországban a külföldi befektetések volumene az 1998-as pénzügyi és gazdasági válsághoz hasonlóan az ezredforduló tájékán is meglehetősen alacsony szintre esett vissza. Az orosz gazdasággal szemben egyre bizalmatlanabbá váló befektetői körök ugyanis inkább kivártak, és a megvalósítás előtt álló projektjeik elhalasztása mellett döntöttek. A kialakult állapot rendkívül kedvezőtlenül hatott, mivel a technológiai fejlődés motorját is jelentő beruházások az energiaszektorban különösen nagy jelentőséggel rendelkeztek. Az uniós tagállamok az oroszországi külföldi befektetések terén Németországgal az élen szinte folyamatosan meghatározó szerepet játszottak: részesedésük aránya a külföldi befektetésekben meghaladta az 50%-ot. „Ezért különösen érzékenyen érintette az orosz felet, hogy az Amerikai Egyesült Államokat ért terrortámadás (2001. szeptember 11.) hatására bekövetkezett világgazdasági visszaesés az uniós országok Oroszországba irányuló befektetéseiének volumenét is kedvezőtlenül befolyásolta: 2001-ben az EU-ból érkezett befektetések összege mindössze 587 millió euró volt” (Viczai, 2001:48–49).

A külföldi beruházási kedv az Orosz Föderáció WTO-tagságát követően erősödésnek indult. Az OF számára, amelyet a 2002. november

11-én tartott brüsszeli EU–Oroszország csúcson az Unió hivatalosan is piacgazdaságnak minősített, kiemelten fontos volt a csatlakozás a gazdasági liberalizációt elősegítő és felügyelő szervezethez. Piacgazdaságként lényeges előrelépésnek számított, hogy Oroszország tagja lehetett a nemzetközi kereskedelmi jog normáit meghatározó szervezetnek, ellenkező esetben bizonyos termékei kiszorulhattak volna a világkereskedelem vérkeringéséből. Ebben az értelemben az EU keleti bővítéséhez, amely ezen túlmenően is számos problémát vetett fel, Moszkva kissé szkeptikusan viszonyult. Oroszország elsősorban nem a bővítés tényét sérelmezte, sokkal inkább attól tartott, hogy kívül maradhat az újra rajzolódó szabadkereskedelmi övezet megújuló határain, amennyiben termékeinek továbbra is restriktívakkal kellene szembenéznük az EU piacain.

Az Európa-egyezmények fokozatos érvényre jutásával az oroszországi termékek egyre inkább kedvezőtlen helyzetbe kerültek az uniós piacokon a társult országok termékeihez képest. Az orosz iparcikkek a volt KGST-országok piacairól is kezdtek kiszorulni, elsősorban a társulási egyezmények Orosz Föderációra nézve kedvezőtlen hatásai miatt. Nyilvánvalóvá vált, hogy amennyiben Oroszországnak az EU keleti bővítéséből származó veszteségeit nem kompenzálja egy esetleges szabadkereskedelmi övezet, akkor az OF az EU minimális, minél kisebb mértékű bővítésében lehet érdekelt. Így az Oroszország és Európa előtt álló legfontosabb feladat azon problémák és nehézségek minimalizálása volt, amelyek az EU bővítésének eredményeként keletkeztek. A két fél további közeledését befolyásoló fontos tényezőként jelentkezett az OF demokratikus intézményeinek megerősödésén túl a modern piacgazdaságra történő átállás és annak fejlesztése, hogy elősegítse egy erőteljesebb középosztály kialakulását.

Általánosságban megállapítható, hogy a 2014-ig terjedő szakaszt a felek közötti konszolidált kapcsolatok jellemezték, amelyek az európai kereteken túlmutatva az OF és az USA viszonyára is kiterjedtek. Az EU és az OF kétoldalú kapcsolataiban viszonylag hosszú időn át tartó folyamatos fejlődés volt tapasztalható: különböző együttműködési megállapodások jöttek létre, és a csúcstalálkozók is rendszeressé váltak. A kereskedelmi és gazdasági kapcsolatok a kedvező nemzetközi politikai háttérnek köszönhetően fokozatosan erősödtek, amihez az

Orosz Föderációban 2000-től megfigyelhető gazdasági növekedés is hozzájárult. Az Unió egyik legfontosabb külkereskedelmi partnere Oroszország volt, bár az OF súlya az EU külkereskedelmében ebben az időszakban is legfeljebb 3-4%-ot tett ki, ami többnyire a negyedik-hetedik hely valamelyikére volt elegendő a külkereskedelmi partnerek sorában. Az Unió 2004-es bővítését követően az új tagok (többek között Magyarország) belépésével az OF és az EU közötti külkereskedelmi forgalom volumene bővült, így Oroszország súlya tovább növekedett az EU külkereskedelmében. Miután az Orosz Föderáció a 2004-es évtől a G7-ek csoportjában is helyet kapott, így 2006 nyarán már G8-ak csúcstalálkozóra kerülhetett sor a Szentpétervár melletti Petrodvorecben. A kapcsolatok további elmélyítését irányozta elő, hogy Oroszország 2012-től a WTO teljes jogú tagja lett. E viszonylag hosszú és többnyire sikeresnek mondható fejlődési szakasz kényszerű lezárását jelentette a 2013 végén kirobbant súlyos ukrán válság, amelynek egyik komoly és lényeges következménye a Krím Orosz Föderációhoz való csatolása lett. Ezzel végérvényesen lezárult a korábbi, felek közötti kölcsönösen konszolidált viszony, valamint a számottevőbb feszültségektől mentes politikai és gazdasági kapcsolatok fejlődésének időszaka.

#### *Az Európai Unió és az Orosz Föderáció viszonyának alakulása 2014 és 2022 között*

A Krím Orosz Föderációhoz történő csatolását követően az EU–Oroszország kapcsolatok érezhető módon hűvösebbé váltak. Az Európai Unió és az Amerikai Egyesült Államok is szankciókat vezetett be Oroszország ellen. Ezek nehezítették az orosz gazdaság helyzetét, ugyanakkor nem sújtották komolyabban, mivel az energiaszektor akkoriban mentességet kapott a korlátozások alól. Oroszország, amelynek a G7-ek melletti tagsága a krími események következményeként megszűnt, ugyancsak szankciókkal reagált és igyekezett válaszlépéseket tenni a nem éppen baráti, nyugati intézkedések ellen.

Az orosz gazdaság (nem feltétlenül a szankciók hatására), de 2014-ben már a gyengülés jeleit mutatta, és több éven keresztül nem volt

képes növekedést felmutatni. Nyilvánvalóvá vált, hogy a nyugatbarát orosz politika és Oroszország külpolitikai céljai egyáltalán nem, vagy csak igen komoly veszteségek árán lehetnek összeegyeztethetők. A diplomácia kapcsolatok fokozódó ridegsége a két fél egymás közötti kereskedelmében is látványosan öltött testet az elmúlt évtized során.

Míg 2013-ban 38 milliárd USD értéket mutatott az egymás közötti kereskedelem, addig 2020-ban már mindössze 22 milliárd USD értékű árucikk cserélt gazdát. A befektetések esetében a közvetlen tőkebefektetések, valamint a portfólió befektetések terén is igen jelentős csökkenés volt megfigyelhető a felek között (WITS, 2020).

A krími történéseket követően egyértelművé vált, hogy a nyugati szankciók gyökeres változást eredményeztek Oroszország és a transzatlanti országok kapcsolataiban. Az elidegenedés folyamata mind a diplomácia, mind pedig a gazdaság és a kereskedelem területén is érezhetően felgyorsult. A diplomáciai kapcsolatok az Amerikai Egyesült Államok és az Orosz Föderáció között is rég nem látott mélypontra süllyedtek. A 2016. évi amerikai elnökválasztásokat követően Barack Obama azzal vádolta meg a Vlagyimir Putyin által vezetett Oroszországot, hogy a Kreml kibertámadások útján súlyosan beavatkozott az elnökválasztásba Donald Trump jelölt, majd megválasztott elnök javára. A megalakult Trump-adminisztráció a kapcsolatok javítása érdekében nem kívánta folytatni az oroszellenes retorikát, és inkább a két ország közötti diplomácia helyreállítására törekedett. Ettől függetlenül azonban Moszkva és Washington továbbra is merőben eltérő külpolitikai nézetekkel, illetve érdekekkel rendelkezett a jövőre nézve.

Az Egyesült Államok és Oroszország eltérő álláspontot képviselt a szíriai polgárháború során, valamint Donald Trump Kínával szembeni protekcionista politikája is teljesen eltért Vlagyimir Putyin Kínával kapcsolatos terveitől, illetve törekvéseitől (Juhász, 2023).

A 2010-es évektől, de különösen a Krím Orosz Föderációhoz csatolását követően egyre inkább markánsabbá váló globálgazdasági változások, valamint az Orosz Föderáció és a nyugati világ között fokozatosan kiéleződő politikai (biztonságpolitikai) viszonyok irreálissá tették az EU és az OF közötti kooperáció építését, ami a magyar-orosz gazdasági kapcsolatok fejlődését is korlátozta és visszavetette.

Magyarország ugyanakkor a kialakult nehéz helyzet ellenére is igyekezett a gazdasági érdekeit érvényesíteni, így az Európai Unió mellett Oroszországgal is párhuzamosan fejlődő és erősödő partnerkapcsolatokat, illetve kapcsolati rendszert próbált kiépíteni (Béres, 2020).

### *Az Európai Unió és az Orosz Föderáció viszonyának alakulása 2022-től napjainkig*

A harmadik és egyelőre legrövidebb szakaszt, amely 2022 elején kezdődött és napjainkban is tart, az orosz–ukrán háború Kelet–Nyugat együttműködést leromboló fejleményei árnyékolják be. Az Ukrajna elleni orosz katonai inváziót követően az USA és az EU fokozatosan egyre szélesebb körű és élesebb korlátozásokat vezetett be nemcsak a politikai vagy a diplomáciai érintkezésben, hanem az Orosz Föderációval folytatott kereskedelemben, a pénzügyi kapcsolatokban, továbbá a humán kapcsolattartás és a kulturális cserék megvalósítása terén is. A kereskedelemben például a korábbiakkal ellentétben az orosz érdekeket rendkívüli módon sértő energiaszektort is totális szankciók alá vonják a vezető nyugati hatalmak. Az amerikai és uniós szankciós rendszer főként az orosz exportbevételek minimalizálására, valamint az Orosz Föderációba irányuló fejlett nyugati technológiabevitel blokkolására koncentrál, csökkentve ezáltal az OF háború-viselő képességét, illetve hadi potenciálját. A már több éve tartó sorozatos korlátozó intézkedések sikerességét illetően a vélemények jelentős mértékben megoszlanak az Unió vezető szervei és az egyes tagállamok kormányai között. Vannak olyan kormányzatok, illetve politikusok, akik elítélik ugyan az Ukrajnával szembeni orosz agressziót, de a kivetett gazdasági szankciókkal nem értenek egyet. A szankciós rendszer lényegesen érinti az Unió, illetve az EU-tagországok gazdasági érdekeit, de kárt okoz más, harmadik országok esetében is, akik önhibájukon kívül és vétlenül sodródtak bele a konfliktus következményeibe. Ezekkel az államokkal a tervezett korlátozások bevezetéséről nem feltétlenül történnek egyeztetések, az egyetértésüket nem minden esetben, vagy csak részben szerzik meg. Az orosz–ukrán háború mélyülésével párhuzamosan eszkaláló-

dó nyugati szankciók értékelését illetően egyre erősödni látszik az általános vélemény, hogy e szankciós rezsim rövidtávon hatástalan, középtávon kis hatásfokúnak bizonyult, hosszú távú hatásairól pedig még nincsenek meggyőző tapasztalatok, legfeljebb csak a becslésekre lehet támaszkodni. Az orosz gazdaság ellen irányuló 12. szankciós csomag is elfogadásra került az Unió részéről, ami az utóbbi időben kialakult egyre durvább hidegháborús helyzet további eskalációját jelzi, hiszen Oroszország is értelemszerűen újabb és újabb szankciókat léptet érvénybe a Nyugattal szemben.

#### A MAGYAR–OROSZ GAZDASÁGI KAPCSOLATOK ALAKULÁSA A RENDSZERVÁLTÁST KÖVETŐEN AZ EUROATLANTI INTEGRÁCIÓ, MAJD AZ UNIÓS CSATLAKOZÁS CÉLRENDSZERÉBEN

A magyar külgazdaság-politikában és a külkereskedelem főbb trendjeiben az ezredforduló előtti évtizedben egy alapvető fontosságú irányváltás volt megfigyelhető, amelynek kapcsán röviden az alábbiakat célszerű kiemelni:

1. Az 1989/1990. évi magyarországi rendszerváltást megelőzően a tervgazdaságra és a külgazdaság nagyobb részében a nemzetközi tervkoordinációra épülő külgazdasági mechanizmus erősen korlátozta a reális világpiaci viszonyok és a komparatív előnyök érvényesülését. Az ország külgazdasági nyitottságával összefüggő főbb potenciálokat a piactudományra való visszatérés után nyílt lehetőség igazán kihasználni.
2. A piactudományhoz mintegy negyvenéves megszakítás utáni visszatérés, a nemzetközi gazdasági folyamatokba történő ismételt bekapcsolódás és az újra-orientáció első éveire jellemző lassú bővülés után az euroatlanti struktúrákban mutatott viszonylag aktív részvételnek köszönhetően a magyar külkereskedelem értéke folyó áron az 1990. évinek 2018-ra a kilencszeresére emelkedett. A magyar kivitelben különösen 2004. után volt megfigyelhető egy aránylag gyors növekedés, majd a 2009. évi kisebb megtorpanást követően a hazai export az importot felülmúló tempóban bővült tovább.

3. Mintegy tíz év alatt, 2008 és 2018 között a teljes magyar termékexport értéke 43%-kal, az import 35%-kal nőtt, és ezen belül különösen gyors volt a kivitel növekedése, például a Visegrádi négyek (V4) országaiba, továbbá az USA-ba és a Kínai Népköztársaságba. Ugyanakkor viszont relatíve és abszolút értékben is látványosan csökkent az export volumene az Orosz Föderációba. A magyar külkereskedelem új viszonylati koncentrációja az alapvető piacváltás után az EU-csatlakozást követően vált igazán markánsná:
4. A kivitelben és a behozatalban egyaránt dominánssá vált az uniós államok szerepe, hazánk legnagyobb partnerével, Németországgal is érthető módon bővült a forgalom, amelynek részaránya elérte a 28%-os szintet.
5. A 2020-as évtized elején Magyarország első 10 kereskedelmi partnere között kizárólag európai (uniós) országok (tagállamok) találhatóak, közülük is Németország után a leginkább jelentősnek mondható a V4-trió, amely 15%-os forgalmi részesedést tudhat magáénak.
6. Az első tíz kereskedelmi partner adja a forgalom 2/3-át, a második tíz annak 20%-át, a harmadik tíz partnerrel együtt pedig összesen a forgalom több, mint 92%-át teszik ki. Az első harminc partner közül mindössze öt ország Európán kívüli, az USA, Mexikó, Kína, Japán és Dél-Korea sorolhatók ide.
7. Magyarország korábbi tradicionális (nagyobb) partnerei közül különböző okok folytán (versenyképességi hátrányok, kereskedelmi korlátozások, energiapiaci turbulenciák) tapasztalt forgalomcsökkenés eredményeként Oroszország tíz hellyel hátrébb sorolt a kereskedelmi rangsorban.

A kelet-közép-európai országok 1991-től kezdődő világpiaci feltételekre irányuló áttérése egyáltalán nem volt zökkenőmentes folyamatnak nevezhető. Az új feltételrendszerre történő átállás Magyarország és a többi volt KGST-ország, illetve azok gazdálkodó alanyai egymás közötti kapcsolataikban nem voltak felkészülve sem állami, sem piaci intézmény- és szabályrendszerük, sem pedig devizatartalékaik vagy banki kapcsolataik tekintetében. Ez az állapot az egyes országok és Oroszország közötti bilaterális viszonyban manifesztáló-

dott leginkább. Emellett mind hazánkban, mind az Orosz Föderációban a piacgazdasági átalakulás gazdasági visszaesést eredményezett, így elkerülhetetlen volt a zuhanásszerű térvesztés egymás piacain, különösen a feldolgozott termékek terén. A legszükségesebb termékek egymás közötti kereskedelmének biztosítására átmeneti jelleggel néhány éven át az éves állami kereskedelmi megállapodásokban úgynevezett indikatív árulistákat alkalmaztak, és még szűkebb termék-körben, kvázi klíring (kereskedelmi) bankközi fizetési konstrukciókat is működtettek a felek.

### MAGYARORSZÁG KÜLGAZDASÁGI ÚJRA-ORIENTÁCIÓJA ÉS HATÁSAI MAGYAR–OROSZ VISZONYLATBAN

Az 1990-ben kijelölt új irányultságú euroatlanti orientáció, közép-pontjában az EU-hoz történő csatlakozási stratégiával ipso facto új politikát, eszközöket és kapcsolati mechanizmust kívánt a kétoldalú magyar–oroszl gazdasági együttműködés viszonylatában is. Erre az érintett felek nem voltak felkészülve, ahogy makro, úgy mikro szinten sem. Hasonlóképpen a közép-európai, volt KGST-országok ugyancsak felkészületlenek voltak, mi több, kezdetben az egymás közötti gazdasági együttműködésük hatékonysága sem érte el a megfelelő szintet.

Az 1990 decemberében magyar–szovjet viszonylatban aláírt, új alapokon nyugvó egyezmény, az újszerű együttműködési mechanizmusra 1991. január 1-jétől való áttérésre vonatkozóan, valamint az 1991. évi szintén új típusú kereskedelmi együttműködésről szóló megállapodás jelentősége megkérdőjelezhetetlen volt. Ezen fontos megállapodások létrejöttét követően látott napvilágot a Magyar Köztársaság és az Oroszországi Szovjet Szövetségi Szocialista Köztársaság közötti kereskedelmi, illetve gazdasági együttműködési egyezmény. Az egykori KGST-országok közül Magyarország elsőként írta alá ezeket a szerződéseket. A megállapodásokban rögzített újszerű alapokra helyezett együttműködési mechanizmusok valójában a világpiacon viszonyokra, szabály- és értékrendre állították át a bilaterális együttműködés jogi alapjait, expressis verbis, hatályban tartva az ennek adekvát 1947. évi kétoldalú magyar–szovjet kereskedelmi

egyezményt is. A magyar–oroszc államközi gazdasági viszonyt és a kétoldalú piaci kapcsolati kereteket már 1991/1992-től kezdődően Magyarország nyugat-európai integrációs céljaival és aktivitásával, a tervezett magyar uniós csatlakozás előírásaival összhangban kellett alakítani. Az integrációs folyamat legfontosabb mozzanatai a következők voltak:

- az államközi dokumentumok revíziója, a fontosabb szerződések helyett újak kötése GATT alapon;
- új alapokon nyugvó konzultatív kormányközi kapcsolattartási formák létrehozása;
- a korábban alkalmazott belső külkereskedelmi finanszírozási rendszer átalakítása és felváltása GATT-konformmal;
- újszerű, kollektív export-ösztönzési rendszerek kialakítása, folyamatos egyeztetés az Uniós Bizottsággal a gazdasági és külkereskedelem-politikai kérdésekben.

A magyar–oroszc gazdasági kapcsolatok főbb jellemzői az 1990-es évekre vonatkozóan az alábbi vázlatpontok szerint rendszerezhetők:

- a nemzeti érdekeken alapuló, a két nemzetgazdaság komplementaritására és földrajzi közelségére építő együttműködés kialakítása, fokozatos áttérés a KGST (állami) tervkoordinációról a gazdasági (üzleti) kapcsolatok piaci koordinációjára, a partner-szerep lényeges és tartós mérséklődése;
- a korábbi tervkoordináción alapuló együttműködés időszakára jellemző, a magyar külkereskedelemben megszokott mintegy 30%-os forgalmi részesedés 3-6%-ra történő csökkenése az új világpiacon feltételeken és piaci koordináción alapuló kapcsolatokban;
- a korábban jól bevált tartós gazdasági együttműködési formák (kereskedelmi, termelési kooperációk, kölcsönös befektetések) felbomlása, valamint kevés új kooperáció;
- a kereskedelem erős dominanciája a gazdasági együttműködés terén, a kereskedelem múltból megörökölt tartósan aszimmetrikus szerkezete;
- az üzleti együttműködésben részt vállaló cégek, azon belül is főleg a kis- és középvállalkozások viszonylagosan alacsony száma.

A fent említett tényezőkkel, de mindenekelőtt a forgalom ter-  
mékszerkezetével összefüggésben megfigyelhető volt a kétoldalú  
gazdasági (kereskedelmi) kapcsolatok erős világpiaci energiaár-ki-  
tettsége, az importoldali energiahordozói dominancia következtében  
meglévő kormányzati érzékenység, továbbá a bilaterális kereskedel-  
mi tevékenység terén az orosz és a magyar szándékoktól független,  
multinacionális cégek általi külső üzletpolitikai befolyásoltság. A  
magyar–orosz piaci kereskedelem alakulása az 1991-et követő gaz-  
dasági modellváltozás után meglehetősen sajátos szerkezetet muta-  
tott. A magyar import értékének alakulását az orosz export szűkös,  
versenyképes termékkínálatából a magyar behozatalban döntő részt  
kitevő energiahordozók világpiaci árszintje, az orosz energiaexport  
kormányzati irányítása és ezen termékek magyarországi felhasználói  
igényei határozták meg.

Ugyanakkor viszont a magyar export alakulását nagyjából, de  
nem kizárólag, a piaci tényezők szabták meg és befolyásolták leg-  
inkább. Ennek eredményeként 1992-től napjainkig a kétoldalú kereske-  
delemben az import értékbeli alakulása (USD-ben) hűen követte a  
kőolaj, illetve a főbb energiahordozók világpiaci ármozgásait. A ma-  
gyar export mozgását lényegében a következő fontosabb szakaszokra  
bonthatjuk:

1992–2002: kezdeti szakasz (2/a táblázat)

2003–2008: intenzív növekedési szakasz (2/b táblázat)

2009–2018: turbulens mozgások szakasza (2/c táblázat)

2019–2022: krízisterhelt szakasz (3. táblázat)

Magyarország és Oroszország közötti kereskedelem alakulása  
1991 és 2018 között millió US dollárban a következők szerint alakult:

*Kezdeti szakasz: 2/a táblázat*

<b>Évek</b>	<b>1992</b>	<b>1994</b>	<b>1998</b>	<b>2002</b>
Forgalom	2802	2553	2327	2739
Import	1659	1746	1666	2284
Export	1133	807	661	455

*Intenzív növekedési szakasz: 2/b táblázat*

Évek	2004	2006	2007	2008
Forgalom	4294	8177	9451	14029
Import	3385	6179	6491	10157
Export	909	1998	2950	3872

*Turbulens forgalom szakasza: 2/c táblázat*

Évek	2010	2014	2016	2018
Forgalom	10192	10148	4232	6438
Import	6828	7292	2637	4599
Export	3364	2856	1595	1839

*Saját szerkesztés: összeállította Gilyán György a KSH adatai alapján*

## MAGYARORSZÁG ÉS AZ OROSZ FÖDERÁCIÓ KÖZÖTTI GAZDASÁGI KAPCSOLATOK ALAKULÁSA 2004 UTÁN

Magyarország uniós csatlakozása a külgazdasági kapcsolatokat érintő EU aquis teljeskörű átvételét jelentette, hazánk lényeges derogációt nem kért. Az Unió közös kereskedelem-politikájának átvétele a kétoldalú magyar–oroszc gazdasági együttműködés egészét érintette, különösen a kormányközi szerződés- és intézményrendszert, továbbá a magyarországi vállalkozások pénzügyi támogatási rendszerét. A csatlakozást megelőző két esztendőben intenzív szakértői, majd kormány szintű egyeztetések folytak az 1990-es évek elején kialakított szerződéses és intézményi rendszer EU-konform átalakítására vonatkozóan. Főként orosz részről, de több magyar szakértői csoport is a kétoldalú együttműködés lényeges visszaesését prognosztizálta (nem csak magyar viszonylatban), bár ezt hitelt érdemlően nem sikerült alátámasztani.

A csatlakozás évében (2004), valamint 2005-ben is hazánk minden fontosabb új kétoldalú gazdasági megállapodást megkötött az Orosz Föderációval, amelyek EU aquis-kompatibilitását az Európai Bizottság avizálta. Külön jegyzőkönyv készült a korábbi fennmaradt kétoldalú kormányközi egyezmények hatályban tartásáról, mint

például a polgári jogsegély vagy a családjogi és a szociális együttműködési egyezmények kérdéseiről.

### *Az uniós csatlakozást követő időszak*

Közvetlenül a csatlakozás után, 2004 és 2008 között a bilaterális együttműködés visszaesésére vonatkozó orosz prognózisokat megcáfolva a kétoldalú kereskedelem gyors ütemben bővült, a 2003. évi 3,5 milliárd USD-ről, 2008-ra mintegy 14 milliárd USD-re nőtt. Ez főként az energiahordozók magas világpiacon árának volt köszönhető, és egyben bizonyítékul is szolgált, hogy az EU külkereskedelmi anyagi és szokásjogának (aquis) átvétele nem jelenthet akadályt a fejlődés további folyamatát illetően. A növekvő forgalomnak, és benne a magyar export 9-szeres, korábban nem látott példátlan mértékű bővülésének a 2008-ban kialakult pénzügyi, majd gazdasági világválság vetett véget. 2010 és 2018 között a kétoldalú gazdasági kapcsolatok heves turbulenciája volt megfigyelhető, ugyanakkor a kereskedelem volumene nem csak akkor, de máig nem érte el, sőt mi több, meg sem közelítette a 2007-es vagy a 2008-as szintet. A kereskedelem hullámozásában elsősorban nem politikai tényezők játszottak szerepet. Az okok inkább az olajárak világpiacon csökkenésében, az orosz gazdasági teljesítmény 2013 és 2015 közötti visszaesésében és az orosz gazdaság Kelet felé fordulásában, valamint a magyar cégek elégtelen orosz piaci versenyképességében voltak keresendők. Akkoriban ugyanis a magyar vállalkozások versenyképessége kétségkívül alacsonyabb szinten volt, mint a többi V4 ország esetében, vagy akár, például az osztrák cégekéhez képest. A kétoldalú kereskedelmi forgalom növeléséhez, valamint az együttműködés dinamizálásához a kormányzati megaprojektek (Paks II. projekt, metrókocsik felújítása) sem tudtak érdemben hozzájárulni. Az OF aránya a magyar exportban 2018-ra 1,5 %-ra csökkent, míg az importban 3,9 %-ra esett vissza a 2008. évi 3,5, illetve 7,3 %-os eredményről.

### *A Covid és az orosz–ukrán háború időszaka*

A 2014-es évtől kezdődően az EU és az USA által az OF ellen fokozatosan bevezetett gazdasági szankciók és az ezekkel szembeni orosz válaszlépések a kétoldalú magyar–orosz gazdasági kapcsolatok alakulását jelentős mértékben megnehezítették. A globális COVID-járvány okozta kényszerű és szükségszerű korlátozások pedig hazánk egész posztszovjet térséggel fenntartott gazdasági kapcsolatait visszavetették. Kiemelendő tényként említhető meg, hogy Magyarország az EU közös kereskedelempolitikáját teljes mértékben betartva a szankciókat máig következetesen alkalmazza. A posztszovjet térséget érintő magyar kereskedelemről több mint 90%-kal részesül az Orosz Föderáció és Ukrajna. Az OF irányú magyar kivitel legnagyobb tételei közül az uniós és más szankciók főleg az atomenergetikai berendezések, az optikai, precíziós mérőműszerek, villamosgépek, közúti szállítóeszközök, valamint bizonyos vegyianyagok kiszállítását blokkolják. Az Oroszországból származó fontosabb magyar importot illetően a főbb energiahordozókra a magyar kormány egyelőre engedélyt kapott, az alumínium, a műtrágya és számos szervesetlen fontos vegyianyag ugyanakkor embargó alá esik. A magyar export 2022-ben 2021-hez képest 25%-kal, 2019-hez képest 28%-kal csökkent. Az import 2022-ben az energia kivételével valamennyi árucsoport viszonylatában összesen 10%-kal mérséklődött, viszont az energiahordozók világpiaci árrobbanása következtében értékét tekintve összességében közel háromszorosára nőtt. Az Ukrajnába irányuló magyar kivitel 2022-ben főként a fizetőképes kereslet visszaesése miatt 18%-kal mérséklődött, míg az import volumene 38%-kal bővült az élelmiszerek és az agrárnyersanyagok növekvő behozatala következtében. Magyarország termékkereskedelmének alakulását az Orosz Föderációval a 2019–2022. közötti krízisterhelt szakasz vonatkozásában a harmadik táblázat szemlélteti.

3. táblázat: Magyarország és az Orosz Föderáció közötti termékkereskedelem határparitáson (2019–2022) (millió EUR)

	<b>Mindösszesen a világ országaival</b>					
	<b>magyar import</b>			<b>magyar export</b>		
	<b>2019. év</b>	<b>2021. év</b>	<b>2022. év</b>	<b>2019. év</b>	<b>2021. év</b>	<b>2022. év</b>
Mindösszesen termék (SITC 1-2. poz. szerint)	104,76	117,60	150,78	109,09	119,23	142,19
Élelmiszerek, italok, dohány	5,56	6,10	7,87	7,54	8,55	10,27
Nyersanyagok	2,21	2,69	3,78	2,50	3,17	3,92
Energiahordozók	8,42	10,66	22,74	2,86	3,84	6,13
Feldolgozott termékek	37,79	43,87	54,28	33,54	38,03	43,46
Gépek és szállítóeszközök	50,78	54,29	62,11	62,66	65,64	78,41
	<b>Oroszországgal</b>					
	<b>magyar import</b>			<b>magyar export</b>		
	<b>2019. év</b>	<b>2021. év</b>	<b>2022. év</b>	<b>2019. év</b>	<b>2021. év</b>	<b>2022. év</b>
Mindösszesen termék (SITC 1-2.poz. szerint)	3,99	3,6	9,26	1,81	1,74	1,31
Élelmiszerek, italok, dohány	0	0,01	0	0,16	0,15	0,19
Nyersanyagok	0,14	0,12	0,09	0,04	0,02	0,02
Energiahordozók	3,48	3,07	8,81	0,01	0,01	0,01
Feldolgozott termékek	0,25	0,29	0,2	0,87	0,76	0,85
Gépek és szállítóeszközök	0,11	0,12	0,15	0,72	0,81	0,24

Saját szerkesztés: összeállította Gilyán György a KSH adatai alapján

A 2022. év teljes magyar külkereskedelmében az Orosz Föderáció és Ukrajna együttesen az exportban 2,5%-os részarányt képviselt, és a kivitel e viszonylatokban mindent összevetve 20%-kal, azaz 0,9 milliárd euróval esett vissza. Ez úgy értékelhető, hogy a 142 milliárd eurós teljes magyar kivitelhez képest az orosz–ukrán háború közvetlen kihatása nem jelentős, mi több akár elhanyagolhatónak is mondható. Ennek főbb okai az OF piacának vonatkozásában az EU és az orosz részről hatályos szankciók, mindkét reláció irányában a célszági importőrök vásárlóerejének és fizetőképes keresletének visszaesése, valamint a logisztikai és üzleti szolgáltatások ugrásszerű drágulása, Ukrajna esetében pedig a gazdaság hadigazdaságra történő kényszerű átállítása, és az ország gazdasági teljesítményének bő 30%-os visszaesése.

Az ukrajnai háború közvetett hatásai közül kiemelendő, hogy az OF kontra Nyugat konfliktus kiéleződése, majd keleti szomszédunk 2022. februári orosz katonai megtámadása felgyorsította a fejlett nyugati államok energiaforrásokra irányuló újra-orientációs erőfeszítéseit és döntéseik véglegesítését, illetve ennek értelmében leválásukat az oroszországi energiaforrásokról. A rapid folyamat óriási turbulenciákat, mindenekelőtt a földgáz és villamos energia árának precedens nélküli áremelkedését eredményezte 2021 végétől egészen 2022 végéig, amely természetesen a magyar piacot is negatív módon érintette. A földgáz- és kőolaj-behozatal diverzifikálására a működőképes technikai infrastruktúra hazánkban is rendelkezésre áll, így kizárólag politikai, illetve gazdaságpolitikai döntések kérdése a beszerzési politika irányvonalainak megváltoztatása.

## ÖSSZEGZÉS

Az Európai Unió és az Orosz Föderáció között a szélesebb körű kooperációs tevékenység alapja többnyire a felek kölcsönös érdekein nyugszik. Az ezredfordulótól napjainkig alapvetően három egymástól markánsan elkülöníthető szakasz különböztethető meg az EU és az OF viszonyának alakulásában a gazdasági fejlődési trendek, illetve a gazdasági-kereskedelmi kapcsolatok terén.

Oroszország és az Unió viszonyára, illetve kétoldalú kapcsolatainak alakulására hatással vannak bizonyos pozicionális tényezők, amelyek befolyásolják az együttműködés minőségét és tendenciáit. A két fél kereskedelmi mérlege az elmúlt évtizedek során végig aszimmetrikus képet mutatott. Amíg az EU tagországai az orosz export mintegy 40%-ának felvevői voltak és igen meghatározó szerepet játszottak az orosz külgazdasági kapcsolatokban, addig az orosz termékek mindössze 2-3%-át képezték az uniós országok importjának.

A 2010-es évektől, de különösen a Krím Orosz Föderációhoz csatlakozását követően egyre inkább markánsabbá váló globálgazdasági változások, valamint az Orosz Föderáció és a nyugati világ között fokozatosan kiéleződő politikai viszonyok irreálissá tették az EU és az OF közötti kooperáció építését, ami a magyar–orosz gazdasági kapcsolatok fejlődését is visszavetette.

Magyarország az Orosz Föderációval folytatott gazdasági együttműködése terén 2004-ig fokozatosan átvette az aquis-t és alkalmazta az Unió közös kereskedelmi politikáját, amelyet a csatlakozás után következetesen és teljes mértékben be is tartott. Mindez igaz a 2010-es évek közepétől az EU részéről az Oroszországgal szemben hozott és folyamatosan bevezetésre kerülő szankciós korlátozásokra is. Ezek egyeztetése során a magyar érdekek érvényesítése sok esetben éles, elhúzódó viták eredményeként vezetett kompromisszumos megoldásokhoz, illetve konszenzusos döntésekhez, amelyeket hazánk maximalisan be is tart mind a mai napig.

Magyarország és az Orosz Föderáció kétoldalú gazdasági együttműködése az elmúlt 30 évben – a kormányváltások ellenére is – lényegében érdekalapúnak mondható. A gazdasági kapcsolatok terén elsősorban a kereskedelem dominál, és kevés az üzleti alapú tartós kooperáció vagy nagyobb mértékű investíció. A kapcsolatok speciális területei az állami, kormányzati szinten vezérelt területek, mint az energiahordozó import és az egyes állami megaprojektek, például a Paks II. projekt vagy a budapesti metrókocsik felújítása a 3-as metró esetében. A kétoldalú kereskedelem főbb trendjei folyamatos korrelációban vannak az energiahordozók világpiaci ármozgásaival. Az uniós szankciók bevezetéséig a közép-európai országok, többek között Magyarország is, lényegében azonos gazdasági együttműködési

stratégiát követték az Orosz Föderáció vonatkozásában, ugyanakkor közép-európai versenytársaink a hatékonyabb exportösztönzési rendszerüknek köszönhetően jelentősebb exportnövekményt tudtak elérni a 2010-es években.

## IRODALOMJEGYZÉK

- Béres Klaudia (2020): A magyar–orosiz gazdasági kapcsolatok alakulása a kelet-ukrajnai konfliktus hatására. Szakdolgozat, Budapest: BGE KKK, 51 p.
- Juhász Máté Tibor (2023): Felkészülés az izolációra, avagy Oroszország gazdasági berendezkedése a 2008-as nagy gazdasági világválságot követően. Szakdolgozat, Budapest: BGE KKK, 53 p.
- Ludvig Zsuzsa (1997). Az EU keleti kibővülésének forgatókönyvei Oroszország érdekei alapján. Műhelytanulmányok, 20. Munkacsoport. EU Dok. Közp. Az Integrációs Stratégiai Munkacsoport Kiadványa (28), 69.
- Majoros Pál (1993). Szovjetunió, avagy a birodalom szétesése. In: Fáyné Dr. Péter Emese (szerk.), Világgazdaság és nemzetközi kereskedelem (p. 174). Budapest: KKF.
- Viczai Péter (2001): Az orosz–magyar kereskedelmi kapcsolatok főbb jellemzői a rendszerváltás óta kialakult változások tükrében. Szakdolgozat, Budapest: BGF KKKF, 81 p.
- Viczai Péter (2003). Oroszország és az Európai Unió kapcsolatai. EU Working Papers, VI. évf. (2), 42-53.
- World Integrated Trade Solution (2020). United States trade balance, exports and imports by country. <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/USA/Year/2020/TradeFlow/EXPIMP/Partner/by-country> [2024.01.04.]

## **THE DIGITAL TRANSFORMATION OF THE EUROPEAN UNION'S FINANCIAL SECTOR - THE IMPORTANCE OF THE DIGITAL EURO**

*Nóra Nagy*

*Budapest Business University, nagynorak@gmail.com*

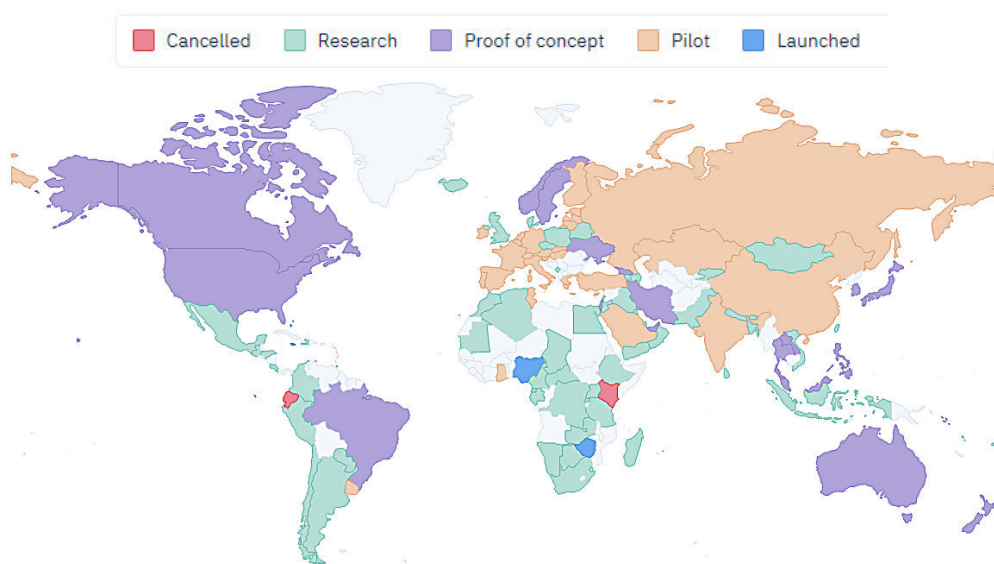
### INTRODUCTION

I am part of a generation, generation Z, for whom the word “digitalization” already seems like an overused cliché. This is no accident either, as trends and customer needs created the need for this. As a such, digitalization and e-commerce in general have substantial implications for payment systems and the new-age economy. As the number of online transactions grows, “cash” is becoming less popular in favor of digital payment solutions, especially in retail. (IMF, 2022) Money, as a means of exchange, must keep up with market supply and demand and follow trendlines. As a result, the establishment of a central bank digital currency, described simply as “a digital banknote” by the Bank for International Settlements, is unavoidable, with far-reaching implications for all stakeholders in the commercial and public sectors. Indicating its further relevancy, 130 countries, representing 98 percent of global GDP, are exploring a Central Bank Digital Currency (CBDC), whilst a few years back in May 2020 only 35 countries were considering it. 11 countries have fully launched a digital currency with China in the lead status. The European Central Bank is also on its way to catching up and begin its first pilot of digital euro. (Atlantic Council, 2023)

“BigTech” corporations and other private fintech firms are already investigating possibilities for digital currencies such as e-money, wallets, and others to include in their ecosystem. This is normally done through person identification or through account-based approaches. As a result of these private enterprises pooling mountains of data that raises privacy concerns, companies with the capital to develop digital currencies faster than central banks, for instance, could have

a bigger impact on the public service and governance areas. Not to mention the business motivation, which might lead to cross-border information sales or unsafely targeting potential clients. Concerns about profit maximization and a lack of regulation arose during the development of Facebook's Libra payment system in 2019, sparking this debate over the significance of government and central bank involvement. Interestingly, it had similar goals as CBDCs, such as financial inclusion, anti-money laundering, and providing a digital payment option. (Telford, 2019)

*Figure 1: Stance of CBDC development around the world*



*Source: [cbdctracker.org](https://cbdctracker.org) as of June 2024*

Of course, there are operational and capacity difficulties in addition to cybersecurity challenges. The question remains as to how a national bank, which is supposed to be the supervisor of commercial banks in a two-tier system, can also deal with private account holders directly or indirectly, while digital currency remains a direct obliga-

tion to its issuer, the national bank itself. The engagement of intermediaries, such as the country's fintech startup ecosystem or commercial banks' ready infrastructure, is critical in this regard.

CBDC has several possible forms and applications. In an account-based usage scenario, it can be traced and validated to belong to a specific holder individual, but in a different, token-based structure, this type of money may be spent just like cash in its digital form. Because each digital "coin" is distinct in regard, the buyer may be certain that it is both a legitimate store of value and a responsibility to the issuing central bank.

## EVOLUTION OF MONEY

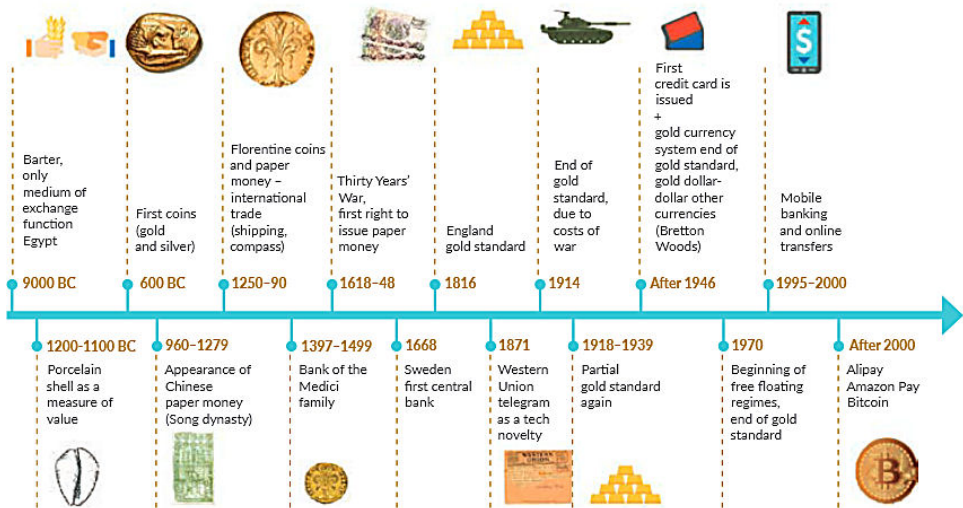
Throughout history, the development of money has always been triggered by three main factors present at the same time: economic development, geopolitical changes, and technological transformation. These are unquestionably a given in today's new digital age.

The need for a better means of exchange gave way to the first minted coins around 600 BC. The depreciating nature of commodities further encouraged the monetary revolution towards nominal paper money and coins. This started a revolution in international trade, and since then the strength of various international currencies has brought significant shifts in the center of trade.

Even with the advent of the gold standard, it was relatively easy to grasp the exact market value of money. The amount of gold that can be requested from the issuing national bank in exchange for a certain banknote or coin was put into law. In principle, the citizen using the given money could walk to the national bank and receive stored gold of the same value in exchange for the issued coin. The country's financial stability was based on its own financial reserves. Since the world wars meant high inflation and a great risk to physical reserves, and with the change of the world order, the reorganization of the economies after the war and the new technological possibilities, all factors were present again, the systems shifted towards the flexible or floating exchange rate system that currently exists.

After that, the emergence of online and mobile banking systems revolutionized payment through the simple use of digital currencies. The involvement and rise of the fintech sector, especially the emergence of transnational financial services such as Alipay or even cryptocurrencies, has further encouraged centralized innovation and regulation. However, it is important to distinguish between commercial financial service providers and their role in the circulation of money, and national central banks, which under the two-tier system have a primarily supervisory role. This is not supposed to change with the introduction of the central bank digital currency. (Balogh, Hamvai, Horváth, Nyikes, & Török, 2022)

Figure 2: The development of money throughout history



Source: MNB, 2022

The European economy likewise is undergoing a digital transformation, especially within monetary policy and payments. The use of cash rapidly declines and online, digital transactions are on the rise. To address all this, the European Central Bank proposed the digital

euro as a future-proof form of money backed by the central bank. The goal for it to coexist with other payment forms such as cash or deposit money. It is also expected to strengthen Europe's strategic autonomy, reduce dependence, prevent dollarization, and enhance competitiveness. (Eurosystem, 2023)

## PAYMENT TRENDS IN THE EUROZONE

In the eurozone, based on the ECB's surveys, there are trends in the eurozone indicating a heightened use of digital payments in recent decades. Although cash payments still dominate, in 2022 compared to 2016, the proportion of electronic payments increased from 19% to 34% (Figure 3). Based on these, it seems that the consumption and payment behavior learned during the epidemic survived the restrictions that caused them. That is why the ECB has stated that it continues to support the availability of different payment methods. (European Central Bank, 2023)

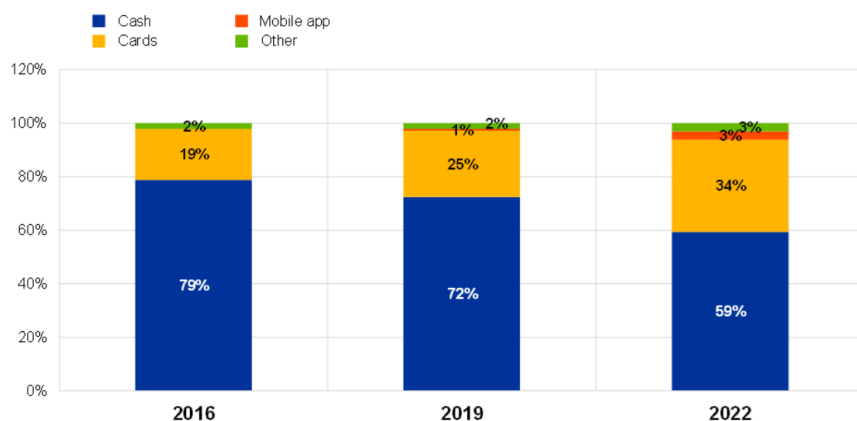
In order to preserve diversity, it is also working on the possibility of issuing a digital euro. In this way, digital currency would be available to citizens as a claim against a central bank. The infrastructure is ready for this in such a way that instant payment and e-commerce solutions make this technically possible.

According to the most-referred definition by the Bank for International Settlements in simple terms, a Central Bank Digital Currency (CBDC) would be a digital banknote, which is different from traditional reserve and nostro or vostro accounts. "A digital form of central bank money that is different from balances in traditional reserve or settlement accounts". (Committee on Payments and Market Infrastructures, 2018)

Figure 3: Number of payments at point of sale

## Chart 1

Number of payments at point of sale



Source: ECB, 2023

## CONCERNS AND MOTIVATIONS OF CENTRAL BANK DIGITAL CURRENCY DEVELOPMENT IN THE EUROSISTEM

The Eurosystem launched its investigation phase in October 2021 exploring possible designs and models for distribution of the digital euro. The results published show that supervised intermediaries will be used in an indirect model of issuance. (Eurosystem, 2023) The goal is to provide the highest possible level of privacy and security to consumers, merchants, and government payments alike.

In the case of the European Commission, concerns especially among lobbyists raised that whether central bank digital currencies can be accepted as legal tender, fueling further debate about exact legal frameworks and definitions on a higher level as well. It was then tackled later with decisions to move forward with the preparation stage of the digital euro and clarifying the concept of it in November this year. Also, a joint payment architecture could on the other hand

act as a regional competitor on the market even against the likes of the USA-based Visa and Mastercard. Either way, the European Central Bank seems to be in support of all package proposals made by the Commission.

The digital euro would be available for retail transfers, legal tender status would ensure its mandatory acceptance (with exceptions). Its distribution could be carried out by payment service providers (PSPs) authorized in the EU, basic services are free for natural persons, but PSPs could charge fees to compensate for their distribution costs. To limit the value preservation function the ECB would develop e.g. holding limits.

According to a consumer poll their top worry is privacy. (Eurosystem, 2021) It is a very adaptable and viable feature with CBDC. International rules, however, must be established and agreed upon, whether all nations choose to implement them or not, in order to achieve mutual understanding and address threats at all levels. (Howlett, et al., 2022) Given the value of data and the livelihood of people, financial service providers use top-tier security. This is regarded as the best-prepared industry in cybersecurity, although the majority of threats and assaults occur here as well. This might be a direct theft of identity, financial fraud, or a deceptive use of digitalization.

Other challenges include administrative and operational capacity issues among others. Even with technical capability, there is an infrastructure with customer service to keep up, authorizing and supervising intermediaries such as PSPs and all else. These must be addressed at all legislative levels and incorporated into technical progress. There will always be more research and pilots to assess when everything goes live to reduce the possibility of any unexpected outcomes or bad impacts. As of now, the only risk-free payment option provided by central banks is cash. As public access is on the decline and it causes transfer costs and issues, CBDC can be a safe alternative and competitor for the traditional payment methods. It boosts international trade, as it is easily convertible and is a definite one-on-one convertible alternative for its domestic alternatives.

CBDC helps to push back on money laundering and black-market activity as suspicious transactions can be spotted algorithmically. As

a digital form of payment, transactions can be programmable with the help of e-contracts, but the ECB refuses this option, but could facilitate automated payments, if users want to use this function. (European Central Bank, 2023) A safe and privacy-assured form of payment could be conducted in e-commerce just as if it was done in cash.

With electronic mobility, it reduces CO<sub>2</sub> emissions stemming from logistics, and cuts down on paper use with e-contracts. For the same reason, the transfer of fiscal aid is made easier with more direct access to accounts for governmental funds and stimuli in case of a crisis. With offline availability and low implementation cost it also helps access to digital payments for underbanked and hard-to-reach areas.

## IMPLEMENTATION OF THE DIGITAL EURO

The ECB may continue in two ways in terms of confirming the legitimacy of the money, as well as secure and accessible usage and technological infrastructure: using an account-based and a token-based technical approach. The account-based strategy is fairly similar to having a commercial bank account today. Before registering an account, it is often necessary to thoroughly verify a legitimate identification. Both parties log in throughout the transaction. They ensure that the accounts have sufficient funds and that the accounts belong to a legal person before debiting and crediting them in a matter of seconds. The ECB would maintain this system because it is a direct requirement of a central bank, although the service provider is most likely a third party.

Token-based verification, like cryptocurrencies, employs blockchain technology to confirm the currency's authenticity. This avoids the need to validate balances or identities each and every time a transaction happens, making infrastructure management a little easier. It is enough for the contractual parties to demonstrate their ownership of tokens by producing a unique key or meeting the relevant identity criteria. It is more analogous to digital currency, with less tracking and just central banks controlling and issuing it.

The user don't even need an account, only a digital wallet. The new final agreement of the Commission on EU Digital Identity Wallet might be of help in this case. (European Commission, 2023)

The European Central Bank has not yet decided which form it will use. However, CBDC is interpreted within the legal definition of the euro as a legal tender, so only additional legal norms would be necessary for its introduction in order to be widely accepted. But within the European Union, since not all member states are members of the Eurozone, the ECB has no influence on converging states like Hungary, it only cooperates with them in the project and negotiates within the framework of focus groups. The first 2-year phase of the preparation phase began in November 2023, and it calls for it to be released for residential use by 2026. Interestingly, the German Ministry of Finance rejected the CBDC in 2018 as it was deemed "not well understood" and too risky. However, even in their statement, the term was confused with cryptocurrencies, even though the two are completely different apart from their digital nature. (Kasanmascheff, 2018) The Deutsche Bundesbank, Germany's central bank, is considered relatively conservative, and while they participate in the study, they are hesitating on detailed implementation plans. They also recognize that governmental institutions' work ethic must be prepared for such a rapid transition.

The retail digital euro is intended to be supplied through supervised intermediaries, involving banks, however it may be in a separate application. According to the ECB, they are not interested in gathering extra transactional data and instead want the digital euro to be utilized and trusted, with the greatest level of "cash-like" security for data. It allows users to make quick payments and have off-line availability. E-contracts will fulfil the need for rapid contracts in both e-commerce and government activities, but once again, they are not meant to produce programmable money.

The next step, which began in November 2023, is a two-year planned preparation program that will evaluate the probabilities of an arrival. Selecting platforms and infrastructure providers, engaging the general public and other stakeholders, and generally ensuring that everything is in order and accessible if the Governing

Council decide to adopt the digital euro in the future are all part of finalizing the regulations. It is intended to be delivered using digital wallets and Eurosystem-approved apps. The euro and the digital euro will be converted one to one without an exchange rate, and cash may be withdrawn from the digital euro pocket at any ATM. "Preparation phase will pave way for potential future decision on issuing a digital euro." (Eurosystem, 2023)

## CONCLUSION

In conclusion, the digital euro is a very exciting and new approach in suppressing the black economy and digital abuses, which can meet both wholesale and retail needs with the security provided by the European Central Bank. The world and the Eurozone are technologically prepared for it, and conceptual frameworks are being developed worldwide, and there are plenty of positive examples to be found. It is a hard task to mitigate all interests in such a large and complex area for the European Central Bank, but sufficient time and preparation is being devoted to a viable solution.

Inclusion of stakeholders and converging areas further facilitates the proper assessment of options. Hungary is still at the forefront of research within Europe, constantly consulting the European Central Bank on opportunities to stay in synergy with the Eurozone. The primary goal of a mutual monetary policy remains providing safe and accepted options for payments.

## REFERENCES

- Atlantic Council. (2023, 12 11). cbdctracker. Retrieved from Atlantic Council: <https://www.atlanticcouncil.org/cbdctracker/>
- Balogh, A., Hamvai, R. M., Horváth, G., Nyikes, Á., & Török, G. (2022). Money - Central bank digital currencies change access to money. In N. B. Hungary, Ney sustainable economics (pp. 91-100). National Bank of Hungary.

- Committee on Payments and Market Infrastructures. (2018, 03 12). Central bank digital currency. Retrieved from Bank of International Settlements: <https://www.bis.org/cpmi/publ/d174.htm>
- European Central Bank. (2023, 02 6). Cash or cashless? How people pay. Retrieved from ECB Eurosystem: <https://www.ecb.europa.eu/press/blog/date/2023/html/ecb.blog230206~1ea270a762.en.html>
- European Central Bank. (2023, 10 18). FAQ on a digital euro. Retrieved from ECB - Eurosystem: [https://www.ecb.europa.eu/paym/digital\\_euro/faqs/html/ecb.faq\\_digital\\_euro.en.html#/search/programm/1](https://www.ecb.europa.eu/paym/digital_euro/faqs/html/ecb.faq_digital_euro.en.html#/search/programm/1)
- European Commission. (2023, 11 8). Commission welcomes final agreement on EU Digital Identity Wallet. Retrieved from European Commission press release: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip\\_23\\_5651](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_23_5651)
- Eurosystem. (2021, 04). Eurosystem report on the public consultation on a digital euro. Retrieved from European Central Bank: [https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/Eurosystem\\_report\\_on\\_the\\_public\\_consultation\\_on\\_a\\_digital\\_euro~539fa8cd8d.en.pdf](https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/Eurosystem_report_on_the_public_consultation_on_a_digital_euro~539fa8cd8d.en.pdf)
- Eurosystem. (2023, 10 18). A stocktake on the digital euro. Retrieved from European Central Bank: [https://www.ecb.europa.eu/paym/digital\\_euro/investigation/profuse/shared/files/dedocs/ecb.dedocs231018.en.pdf](https://www.ecb.europa.eu/paym/digital_euro/investigation/profuse/shared/files/dedocs/ecb.dedocs231018.en.pdf)
- Eurosystem. (2023, 10 18). Eurosystem proceeds to next phase of digital euro project. Retrieved from European Central Bank: <https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2023/html/ecb.pr231018~111a014ae7.en.html>
- Howlett, W., Kostianen, K., Fanti, G., Lipsky, J., Moehr, O., Schnapper-Casteras, J. P., & Wolff, J. (2022, 06 15). Missing Key: The challenge of cybersecurity and central bank digital currency. Retrieved from Atlantic Council: <https://www.atlanticcouncil.org/in-depth-research-reports/report/missing-key/#conclusion>
- IMF. (2022). Falling Use of Cash and Demand for Retail Central Bank Digital Currency. IMF.
- Kasmascheff, M. (2018, 07 06). Germany's Finance Ministry: State-Issued Digital Currency Has 'Not Well Understood' Risks. Retrieved from Cointelegraph: <https://cointelegraph.com/news/>

germany-s-finance-ministry-state-issued-digital-currency-has-not-well-understood-risks

Telford, T. (2019, 07 12). Why governments around the world are afraid of Libra, Facebook's cryptocurrency. Retrieved from The Washinton Post: <https://www.washingtonpost.com/business/2019/07/12/why-governments-around-world-are-afraid-libra-facebooks-cryptocurrency/>

---

## **PORTUGÁLIA GAZDASÁGI VÁLSÁGKEZELÉSE EURÓPAI UNIÓS HELYREÁLLÍTÓ TÁMOGATÁSOK SEGÍTSÉGÉVEL**

*Horvát Lilla*

*Budapesti Gazdasági Egyetem, Külkereskedelmi Kar,  
lilla.horvat.42@unibge.hu*

### **BEVEZETÉS**

A 2008-2009-es gazdasági világválság és a koronavírus járvány globális szinten állította kihívások elé az országokat, és ebből a sorból Portugália sem maradt ki. A 21. század beköszöntével új világgazdasági és geopolitikai megpróbáltatások ütötték fel a fejüket, amelyek során számos gazdasági, társadalmi és politikai tényező formálta az Európa nyugati kapujában fekvő országot. Az események következtében szembeötlő átalakulások mentek végbe a portugál állam struktúrájában, amelyek hosszútávon hatást gyakoroltak a gazdaság stabilitására és a lakosság életszínvonalára egyaránt. Tanulmányom során többek között arra kerestem a választ, hogy az Európai Unió milyen versenyképességet fejlesztő és növelő programokat kínál fel tagállamainak, hogy azok folyamatosan fejleszteni tudják gazdaságaikat, illetve, hogy miként használta fel Portugália az Európai Unió versenyképességet támogató programjait, hogy talpra állítsa gazdaságát a 2008-2009-es gazdasági világválságot és a koronavírus-járványt követően?

A tanulmány lezárásaként megvizsgálom, hogy hogyan értékelhető a portugál gazdaság versenyképessége napjainkban?

Elemzésem első részében bemutatom Portugália gazdasági történetét, kitérve a legfontosabb regionális gazdasági ágazatokra, és hogy ezek milyen szerepet játszottak, illetve játszanak az ország finansziális felépítésében és működésében. Ezt követően egy átfogó jellegű elemzés keretein belül vizsgálom az Európai Unió jelenlegi versenyképességet fejlesztő és támogató intézkedéseit, illetve, hogy ezek a reformok milyen pozitív hatást gyakorolhatnak az uniós tagországok gazdaságára. Portugália gazdasági stratégiájának különös figyelmet

igyekszem szentelni és górcső alá venni az ország gazdaságának helyreállításáért véghez vitt reformokat. Ezzel szoros párhuzamba vonva részletesen elemzem a jelenleg is folyamatban lévő versenyképességet támogató és növelő európai uniós programokat és mentőcsomagokat, amelyeknek célja az, hogy támogassa Portugáliát a koronavírus-járvány utáni helyreállításban.

Módszertan tekintetében elsősorban a szakirodalmak kritikai olvasata és értékelése mellett döntöttem, hiszen egy szekunder kutatásra épülő, tudományos jellegű dolgozat elkészítése volt a célom. Az adatgyűjtés és adatelemzést egy konkrét kontextusba helyeztem, teljeskörű elemzés követi, amely több aspektusból vizsgálja és mutatja be Portugália gazdasági szerkezetét és az ország helyreállításáért hozott finansiális stratégiai döntéseket. Ezekkel párhuzamosan és összefüggésbe hozva vizsgáltam az Európai Unió gazdaságfejlesztő és a gazdaság regenerációját elősegítő, támogató programjait, valamint a nemzeti adatszolgáltató intézmények által elérhetővé tett információkon túl nemzetközi szervezetek összefoglalói, előrejelzései is rendelkezésre állnak, amelyek tovább bővítik az elérhető és elemezhető adatok listáját.

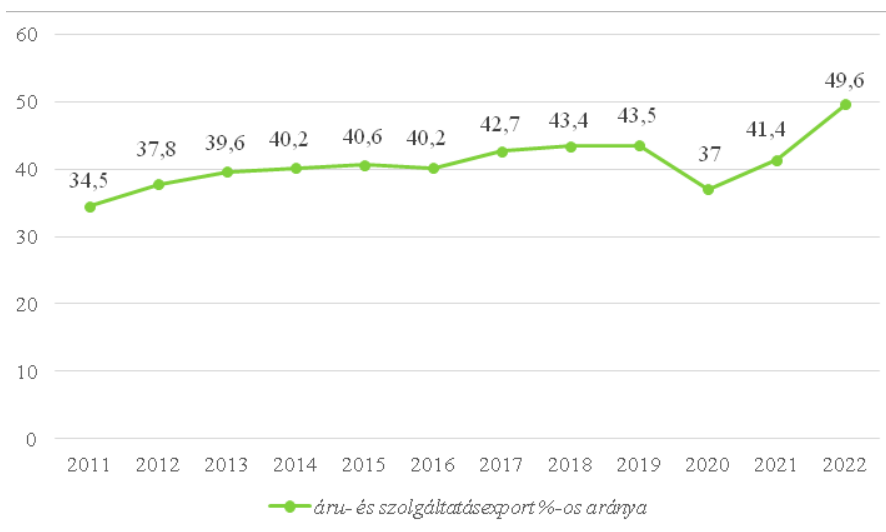
## PORTUGÁLIA GAZDASÁGI VERSENYKÉPESSÉGE

Portugália a kontinentális Európa legnyugatibb országa, és 1986-ban csatlakozott az európai integrációhoz Spanyolországgal együtt, amely akkor még Európai Közösség néven volt ismert (Czuriga, 2009a). Az ország a csatlakozás után években folyamatos felzárkózást mutatott az integráció átlagához, azonban 1995 és 2003 között relatív fejlettségi pozíciója romlott (Ferkelt, 2005), a 2008-2009-es világméretű pénzügyi-gazdasági válság okozta visszaesést követően pedig szuverén adósságválság is sújtotta (Ferkelt, 2015).

A szuverén adósságválság kialakulásához mindazonáltal az eurózóna konstrukciója is hozzájárult. (Portugáliában – a valutaövezet többi periféria országához hasonlóan – az euró bevezetése egyben az irányadó kamatláb csökkenését is jelentette.) (Sági-Ferkelt, 2020).

Portugália napjainkban alapvetően az Európai Unió zártabb gazdaságai közé tartozik, hiszen az Eurostat kimutatásai szerint az elmúlt 10-12 évben sem haladta meg az 50%-ot az ország termék- és szolgáltatásexportja a GDP tekintetében. Mindezek ellenére 2022-ben már körülbelül 10 százalékpontos növekedést figyelhattunk meg az elmúlt évek eredményeihez képest, és a portugál gazdaságban megnőtt az exporttevékenység jelentősége. Ez arra enged következtetni, hogy az ország elindult a regeneráció útján és igyekszik helyreállítani gazdasága színvonalát és versenyképességét a koronavírus járvány okozta negatívumokat követően (Eurostat, 2023).

1. ábra: Portugália áru- és szolgáltatásexportja a GDP százalékában



*Forrás: Eurostat, 2023 (saját szerkesztés)*

Ha a gazdasági növekedésméletekre gondolunk, nemcsak az Európai Unió, de a világ minden országának szempontjából kiemelkedően fontos és meghatározó tényező a gazdaság nyitottsági szintje. Elmondható, hogy a portugál gazdaság életében jelentős szerepet játszanak a regionális gazdasági kapcsolatok, valamint az Európai Unió célkitűzései között folyamatosan ott szerepel a nemzetgazdasági és

regionális konvergencia jegyében, hogy fejlessze a tagországok új és jövedelmező partneri kapcsolatainak kialakítását a gazdasági és ipari szektorokon belül egyaránt. Az Európai Bizottság megújult szakpolitikai stratégiája alapján minden esetben a fenntartható és versenyképes gazdasági struktúrák kiépítését tartja szem előtt, amely nemcsak a zöld és digitális megoldásokra való átállást szorgalmazza, hanem a nemzetállamok folyamatos gazdasági növekedését és helyreállítását is célzott intézkedésekkel kívánja elősegíteni (Európai Bizottság, 2021a).

Ennek ellenére megállapíthatjuk, hogy Portugália gazdasága egy Európa szinten is viszonylag zárt gazdaságnak minősül, amely meghatározó tényező lehet az ország fejlődésének szempontjából. Jellemzően azokban az országokban gyorsabb léptékű a nemzetgazdasági felzárkózás, ahol a külkereskedelem volumene a GDP arányában növekedik, valamint azoknak gazdaságoknak az esetében is, ahol a GDP-n belül és a foglalkoztatáson belül a külföldi cégek magasabb arányú részesedést tudhatnak maguknak. Ennek oka részben a fejlett technológiák importja és azoknak hozadéka, részben pedig a szellemi tőke erőteljes jelenléte. Portugália gazdasága nemcsak európai uniós, hanem globális szinten is egy viszonylag zárt gazdaságnak tekinthető, de az országot az évek során más gazdasági problémák is kihívások elé állították. Egy nemzetgazdaság hosszú távú növekedését alapvetően befolyásolja a beruházási ráta nagysága és a beruházások összetétele, amely az ország nemzetgazdasági és regionális konvergenciájára is komoly hatást gyakorol. Értelemszerűen azok az országok tudnak megfelelően integrálódni, majd később érvényesülni a világgazdaságban, amelyek megfelelő gazdasági fejlettséget tudhatnak magukénak (Kertész, 2021).

## PORTUGÁLIA EURÓPAI UNIÓS VERSENYKÉPESSÉGI MUTATÓI

Az Európai Unió részletesen kidolgozott és megújult regionális versenyképességi mutatója az uniós tagországok régióinak versenyképességét hivatott vizsgálni. A 2022. évi regionális versenyképességi mutató újraszámítja a 2010-ben bevezetett és háromévente közzétett

két versenyképességi kiadás eredményeit, amely alapján az uniós tagországok nyomon követhetik régióik gazdasági fejlettségi szintjét, valamint fejlettségük időbeli alakulását. A 68 mutatóból összeálló, komplex gazdasági mérőszám három részindexből tevődik össze, amelyek a következők:

- a versenyképességhez szükséges alapfeltételek;
- a hatékonyságot javító keretek;
- innovációs feltételek.

Ezek továbbá tizenegy – a versenyképesség különböző vonatkozásait leíró – pillérből állnak össze egy egésszé, amelyek pedig:

- az intézmények;
- a makrogazdasági stabilitás;
- az infrastruktúra;
- az egészségügy;
- az alapszintű oktatás;
- a munkaerőpiac hatékonysága;
- a piac mérete;
- a technológiai felkészültség;
- a vállalkozások fejlettségi szintje;
- az innováció.

Ez a megújult regionális versenyképességi mutató a NUTS II régióit veszi alapul a számításoknál, ezt a statisztikai célú területi egységek nomenklatúrájaként is szokták emlegetni. A 2000-es évek Közösségi Támogatási Kereteinek fejlesztési időszakainak lezárulta után az Európai Bizottság gazdasági és szociális kohézióról szóló jelentést adott ki, amelyben összefoglalta Portugália 2007 és 2013 között megvalósított fejlesztéseit. Megállapítható, hogy a 2000-es évek elején véghezvitt strukturális támogatások jelentős mértékben elősegítették a portugál gazdaság pozitív irányba történő fejlődését. A támogató programok elsősorban a kohézióra és gazdasági növekedésre gyakoroltak pozitív hatást. Azonban, ha egy ország hosszú távon akarja sikeresen fejleszteni gazdaságának felépítését, akkor nem elegendő egy standardizált, központi tervezetre támaszkodni, hanem egy egyedi fejlesztési és felzárkóztatási tervet kidolgozása szükségeltetik, az ország szerkezetének gazdasági aspektusait figyelembe véve. Habár Portugália gazdasági és szociális kohéziója növekedett, a Közösségi

Támogatási Keretek is csak részben segítették elő Portugália versenyképességének növekedését. A két fejlesztési időszak lezárulta után kiadott makrogazdasági mutatók alapján egyértelműen kiderül, hogy a jövőben magasabb kutatás-fejlesztési ráfordításokra van szükség, hogy az oktatási szektorban, valamint a kis- és középvállalkozások szektorában kezzelfogható fejlődéseket lehessen megfigyelni. Ebből egyértelműen következik, hogy Portugália 2013 után is erőteljesen rászorul az Európai Unió versenyképességet támogató és fejlesztő, felzárkóztató programjaira, amelyek segítségével gazdasága versenyben maradhat a globális szintű, nemzetközi piaci színtérben.

## VERSENYKÉPESSÉG-TÁMOGATÁS AZ EURÓPAI UNIÓBAN

2023-ban az Európai Unió egyik, ha nem a legfontosabb célkitűzései között szerepel az, hogy tagállamainak stabil hátteret biztosítson a fenntartható és versenyképes gazdasági rendszerek kiépítéséhez. Éppen ezért az Európai Bizottság kidolgozott egy Reform Support névre hallgató stratégiai és szakpolitikai kezdeményezést, amely elsősorban a zöld és digitális megoldásokra való átállásra helyezi a hangsúlyt. Ezek a programok a gazdasági növekedést és helyreállítás támogatását célzó intézkedéseket állítják középpontba, valamint olyan reformokat és beruházásokat részesítenek előnyben, amelyek jelentősen erősítik a gazdaság kohézióját és elősegítik a stabil versenyképesség kialakulását (Európai Bizottság, 2021b). Az Európai Unió úgy definiálja a versenyképességet, mint a regionális politikák és a területi kohézió alapvető eszköze, amely a kompetitív előnyöket fontosabbnak tartja a komparatív előnyöknél. A versenyképesség fontos részét képezi a munkaerőpiac összetettsége, a diverz tudományos és technikai tudásbázis, a jelentős méretű integrált piac jelenléte, az infrastruktúra minősége, a vállalkozások pénzügyi feltételeinek megléte, valamint a régiók kulturális sokszínűsége (Lengyel, 2003).

Az európai uniós versenyképességi intézkedések több aspektusból kívánják fejleszteni egy tagország gazdaságát, amelyek megfelelnek az uniós versenyképességi mutatók szabványrendszerének. A Reform Support-csomag támogatásai az alábbi részterületekre terjednek ki:

- a kkv-ágazat megerősítése és fejlesztése;
- a piaci akadályok csökkentése;
- a külföldi beruházás és kereskedelem elősegítése;
- a digitális gazdaság fejlesztése;
- a kutatás és innováció magas fokú ösztönzése;
- a köz- és magánszféra közötti partnerségek javítása és irányítása;
- illetve az állami tulajdonban lévő vállalatok irányításának javítása.

Az Európai Bizottság hosszú ideje támogatja a tagállamokat a gazdasági reformjaik azonosításában, tervezésében és végrehajtásában. A támogatások megfelelő szintű felhasználásához számos eszköz áll a tagállamok rendelkezésére. 2020 végéig a Strukturális Reform Támogatási Program keretében valósultak meg a gazdasági fejlettséget és versenyképességet fejlesztő reformok, majd 2021-től ezt az irányítási szerepet a Technikai Támogatási Eszköz (TSI = Technical Support Instrument) névre keresztelt program vette át. 2015 óta a tagállamok reformtámogatás iránti igénye jóval meghaladja az elvárásokat. Eddig már több, mint 1500 reformprojektet támogattak az Európai Unió 27 tagállamában, számos szakpolitikai területen. Az Európai Bizottság különböző háttérrel rendelkező szakértők hozzáértését – ideértve a nemzetközi szervezeteket és a magánszektor is – alkalmazva segít a tagállamoknak végrehajtani a hatékonyan megtervezett reformokat, amelyek ígéretes eredményekkel és magas potenciállal kecsegtet az uniós tagállamok számára (Európai Bizottság, 2021c).

## PORTUGÁLIA GAZDASÁGI VERSENYKÉPESSÉGÉNEK HELYREÁLLÍTÁSA ÉS FEJLESZTÉSE

Az Európai Unió a fenntartható befektetések, innovációk és munkahelyteremtés terén is támogatni kívánja tagországait Európa-szerte. Éppen ezért létrehozták az InvestEU névre keresztelt kezdeményezés-sorozatot, melynek keretein belül az európai polgárok irányított intézkedések keretein belül kapnak támogatást, hogy országaik gazdasága fenntartható módon, hosszútávon fejlődhessen. Az InvestEU

célja, hogy nemzeti és nemzetközi fejlesztési bankoknak nyújtott uniós költségvetési garanciával több mint 372 milliárd eurónyi magánbefektetést indítson el kiemelt fontosságú, európai uniós szakpolitikai területeken, mint például a digitalizáció vagy a zöld megoldásokra történő átállás. Az InvestEU része az Európai Bizottság legfontosabb gazdaságpolitikai intézkedéseinek, amelyek támogatják a beruházásokat, a strukturális reformokat és pénzügyi felelősség növekedését. Ez a program része az EU válságkezelő csomagjának is, hogy Európa vonzó hely maradjon a letelepedni kívánó vállalkozások számára (Európai Unió, 2021). A program keretében Portugáliában „Fundo Azul” névre keresztelt mentőcsomag került felhasználásra, amely során első körben a portugál kkv-k 28 millió eurónyi támogatáshoz juthattak hozzá, amely hozzásegítette őket a hajózáshoz, halászat-hoz és tengeri élelmiszerláncokhoz kapcsolódó fenntartható munkafolyamatokhoz. A kezdeményezés fontos célkitűzései között egyebek mellett az is szerepelt, hogy csökkentsék az óceánok szennyezettségi szintjét, valamint, hogy megőrizzék a tengeri ökoszisztémát és biodiverzitást.

„A Next Generation EU egy nagyszabású helyreállítási terv, mely kiváló alkalmat kínál arra, hogy megerősödve kerüljünk ki a válságból, átalakítsuk gazdaságainkat és társadalmainkat, és olyan Európát teremtsünk, amely mindenki javát szolgálja” – így szól az Európai Unió hivatalos állásfoglalása, amely a Next Generation EU program tájékoztató weboldalán szerepel (Európai Unió, 2023). A kezdeményezés célja, hogy olyan beruházásokat finanszírozzon, amelyek egészségesebbé, környezetbarátabbá és digitálisan fejlettebbé teszik Európa országait. A projekt teljes költségvetése 723 milliárd euró forrás összesen, amelyet reformokba és projektekbe történő beruházás céljából lehet felhasználni a tagállamoknak. Az eszköz forrásait pénzügyileg két fő kategóriába csoportosíthatjuk, amelyek pontos és komplex finansziális tervvel vannak ellátva, ez pedig a hitel alapú támogatás, amelynek összege 385 milliárd euró, illetve vissza nem térítendő támogatás, amelynek összege 338 milliárd euró.

Portugália ezekből 13,9 milliárd euró vissza nem térítendő támogatásban, illetve 2,7 milliárd euró összegű hitelben részesült. A program megvalósulását segítő Helyreállítási és Rezilienciaépítési Eszköz

hat fő kategóriába osztja a beruházásokat jellegük szerint, amelyek a következők:

- zöld technológiák és kapacitások fejlesztése;
- intelligens, fenntartható és inkluzív növekedés;
- társadalmi és területi kohézió, szociális és területi infrastruktúra és szolgáltatások javítása;
- a következő generációra vonatkozó szakpolitikák, úgy, mint általános és felsőoktatási fejlesztések;
- digitális átállásra vonatkozó reformintézkedések, nagy kapacitású hálózatok kiépítése, valamint
- egészségügy és gazdasági, társadalmi és intézményi reziliencia.

A Helyreállítási és Rezilienciaépítési Eszköz rendkívül fontos az Európai Unió tagországok szempontjából, hiszen olyan reformok és beruházások tudnak végrehajtani, amelyek segíthetik őket a koronavírus-válság okozta gazdasági visszaesés helyreállításában. Az intézkedések minden esetben összhangban vannak az uniós prioritásokkal, valamint gazdaság- és szociálpolitikai koordinációt kívánnak nyújtani az EU-s tagországoknak. A helyreállítási terv 2021 februárjában lépett hatályba, de a támogatás a COVID-19 kezdete óta, egészen pontosan 2020 februárjától 2026 decemberéig finanszírozza a tagállamok helyreállító reformjait és beruházásait (Európai Unió, 2020b).

Az Unió elkötelezett amellett, hogy az Európai Zöld Megállapodás jegyében Európa 2050-re az első klímasemleges kontinenssé váljon a világon, megszüntetve ezzel az üvegházhatású gázok termelését, valamint elősegítve a kontinens biodiverzitását. A fejlesztésekre szánt összeg egy részét környezetbarát technológiákra, környezetkímélőbb járművekre és tömegközlekedés fejlesztésére szeretnék fordítani, amellyel az EU vezető szerepet fog betölteni a globális éghajlat-politika terén.

A zöld átállásról szóló megállapodás szerint a környezetbarát hozzájárulás általános követelményén túl minden tagállamnak legalább 37%-ot kell felhasználnia a gazdasági helyreállítási tervére kapott támogatási összegből arra, hogy elősegítse a zöld, illetve éghajlati célkitűzésekhez hozzájáruló intézkedéseket. A zöld fejlesztések ezen részét Portugália is sikeresen végrehajtotta, többek között a főváros,

Lisszabon metró- és helyiérdekű vasúthálózata is korszerűsítő fejlesztéseken ment keresztül, valamint Portóban is modernizálták a városi buszközlekedést (Európai Unió, 2023).

Az intelligens, fenntartható és inkluzív növekedésre vonatkozó törekvések szintén a tagországok versenyképességét hivatottak előremozdítani, hiszen a vállalkozói szellem és az üzleti környezet általános javítása pozitív hatást gyakorolhat a kutatás és fejlesztés területeire, valamint a digitális innovációk bevezetésére egyaránt. A kis- és középvállalkozások támogatásával stabil gazdasági kohézió teremthető, amely aztán növeli a munkahelyek számát és ezzel együtt a termelékenység mértékét is (Európai Unió, 2020b). 2023 szeptemberében az Európai Bizottság és az Európai Nagy Teljesítményű Számítástechnika Közös Vállalkozás (másnéven EuroHPC) egy új nagyteljesítményű szuperszámítógépet avatott fel Portugáliában. A világszínvonalú technológiát alkalmazó berendezést főként kutatás és fejlesztés területén kívánják felhasználni, amely jelenleg az ország legfejlettebb és legerősebb számítástechnikai erőforrásaként van nyilvántartva. A beruházás teljes összege 20 millió euró volt, amelyből mintegy 7 millió euró összegű támogatást az Európai Unió versenyképességet fejlesztő alapjából hívhatott le Portugália. Az eszközt számos tudományos kutatási területen tudják majd hasznosítani a portugálok, ezek közül a legfontosabbak a tengeri és óceáni kutatás, az energiahatékony technológiák fejlesztése, valamint az időjárás-előrejelzések (Európai Bizottság, 2023d).

A Helyreállítási és Rezilienciaépítési Eszköz egyik fő célkitűzése, hogy olyan területi és társadalmi kohéziót teremtsen Európa fiataljai számára, amely az általános oktatási rendszertől kezdve, a felsőoktatási rendszeren és szakképzésen keresztül, a foglalkoztatási struktúrával és munkahely-teremtéssel bezárólag stabil alapot és hátteret biztosít. Ebbe beletartozik a szociális védelmi és jóléti rendszerek teljeskörű kiépítése, a hátrányos helyzetű társadalmi csoportok beilleszkedését segítő intézkedések végrehajtása, valamint a foglalkoztatást és készségfejlesztést támogató intézkedések bevezetése (Európai Unió, 2023).

Portugáliában jelentős felsőoktatási fejlesztések kerültek végrehajtásra a program keretein belül, ezek közül az egyik legfontosabb

a diákok megfizethető lakhatási kínálatának növelésére irányult. Az intézkedés magában foglalja új kollégiumi épületek építését, a meglévő épületegyüttesek felújítását, valamint a meglévő diákszállási egységek modernizálását és bővítését. Az ország területének egészére kiterjedő fejlesztéssorozat várhatóan 2026-ban fejeződik be, addig pedig 375 millió euró összegű támogatási alap kerülhet felhasználásra (Európai Bizottság, 2021d).

A beruházás keretein belül Portóban 4,6 millió eurót fordítanak egy új diákotthon felépítésére, 151 új férőhellyel, 141 szobában. Ez egyike a két új épületnek Portóban, ahol további négy meglévő kollégiumi épületet is felújítanak, hogy összesen további 205 új diáknak biztosítsanak szálláslehetőséget. Az Algarvei Egyetem Penha kampuszán található kifejezetten nők számára fenntartott kollégium is jelentős korszerűsítő fejlesztéseken megy keresztül, hiszen a mozgáskorlátozottak számára akadálymentesített lakószobák is rendelkezésre fognak állni. A lakóegyüttes felújítása összesen 1 milliárd euró összegű támogatási alpból lesz finanszírozva, amely további 102 férőhelyet kínál az egyetem női hallgatóinak. A lakhatás kérdésköre évtizedek óta az egyik legnagyobb akadályt jelenti azon diákok számára, akik felsőoktatásban kívánják folytatni tanulmányaikat a közoktatásban töltött éveik lezárulta után, hiszen a lehetőségek meglehetősen korlátozottak, az egyetemi lakhatás anyagi vonzata pedig kifejezetten megterhelő tud lenni számos diák számára (Európai Bizottság, 2021d).

## ÖSSZEGZÉS, KÖVETKEZTETÉSEK

A 21. században Portugália számos gazdasági kihívással nézett szembe. A 2008-2009-es gazdasági világválság és a koronavírus-járvány is erősen negatív hatást gyakorolt az ország gazdaságára, gyengítve ezzel a portugál versenyképességet. A válságok okozta pusztítás a gazdaság stabilitását és a lakosság életszínvonalát is negatívan befolyásolta. A portugál gazdaságnak jónéhány évre volt szüksége, hogy talpra tudja állítani struktúráját a gazdasági világválságot követően, majd nem sokkal a gazdasági regenerálódás bekövetkezése után újabb

kihívás ütötte fel a fejét. Tanulmányom elkészítésével sikerült választ találnom a kutatási kérdéseimre, amelyek a következők voltak:

*1. Az Európai Unió milyen versenyképességet fejlesztő és növelő programokat kínál fel tagállamainkat, hogy azok folyamatosan fejleszteni tudják gazdaságaikat?*

Az Európai Bizottság számos gazdasági versenyképességet helyreállító és fejlesztő programot, illetve reformcsomagot kínál tagállamainak, hogy talpra tudják állítani gazdaságukat a válságok okozta elgyengülést követően. Ezek közül a legfontosabb a Helyreállítási és Rezilienciaépítési Eszköz névre keresztelt kezdeményezés, amely számos jelentős szakpolitikai ágazat gazdasági regenerációjával kívánja elősegíteni a tagországok gazdaságát. Az európai uniós versenyképességi intézkedések több aspektusból tudják fejleszteni az EU-s országok gazdasági diverzitását. Ezek közül a legfontosabbak a kis- és középvállalkozások hosszú távú támogatása, a kutatás és fejlesztési törekvések megerősítése, valamint a környezetbarát és digitális megoldásokra való átállás.

*2. Miként használta fel Portugália az európai uniós versenyképességet támogató programjait, hogy talpra állítsa gazdaságát a 2008-2009-es gazdasági világválságot és a koronavírus-járványt követően?*

Portugália gazdasági versenyképességének helyreállítása és fejlesztése több Európai Unió által finanszírozott, fejlesztő kezdeményezés segítségével megy végbe. A folyamat jelenleg is zajlik, mivel a Helyreállítási és Rezilienciaépítési Eszköz 2021 és 2027 közé tűzte ki a koronavírus-járvány negatív gazdasági hatásainak helyreállítását.

A portugál gazdaság helyreállítási tervében több különböző szakpolitikai terület reformja is kiemelt fontossággal szerepel, ezek közül a legjelentősebbek a társadalmi kohézió jegyében véghezvitt felsőoktatási infrastruktúrát fejlesztő programok végrehajtása, az innovációs és technológiai támogatásokkal történő kutatási és fejlesztési kezdeményezések, valamint a zöld és digitális megoldásokra való széleskörű átállás.

A két fő felhasznált fejlesztési csomag a Next Generation EU és az InvestEU programok voltak. Az előbbi az ország egészségesebb, környezetbarátabb és digitális fejlettséget növelő beruházásait hivatott finanszírozni, az utóbbi célja pedig a fenntartható befektetések,

innovációk és munkahelyteremtések elősegítése a portugál gazdasági életben.

*3. Hogyan értékelhető a portugál gazdaság versenyképessége napjainkban?*

Portugália sikeresen elkezdte azt a hosszú folyamatot, amely az ország gazdasági versenyképességének helyreállításához szükséges. Ezt jól szemlélteti, hogy az Európai Unió által finanszírozott Helyreállítási és Rezilienciaépítési Eszköz keretein belül számos sikeres beruházás valósult meg, amelyek a portugál lakosság életszínvonalának emelkedését eredményezték. Itt többek között olyan innovatív és környezetbarát projektek megvalósulásáról beszélhetünk, amelyek többek között elősegítették az ország nagyteljesítményű számítástechnikai rendszereinek kiépítését, a portugál felsőoktatási infrastruktúra, valamint a zöld és környezetbarát városi tömegközlekedés fejlesztését egyaránt.

Összességében elmondható, hogy Európa nyugati kapujában fekvő Portugália hatékonyan élt lehetőségeivel, amelyet az uniós tagság biztosít számára, és ennek számos előnyét kihasználva kezdte el fejleszteni gazdaságának versenyképességét, amelyet a 21. század jelentős gazdasági válságai negatív irányba befolyásoltak. A jövőre nézve továbbra is a portugál gazdaság rendelkezésére állnak az Európai Bizottság által kidolgozott, diverz fejlesztő programok és gazdasági reformcsomagok, amelyeket felhasználva tovább erősíthető Portugália gazdaságának ereje és az ország gazdasági versenyképességének szintje.

## IRODALOMJEGYZÉK

- Czuriga Eszter (2009a): Az Európai Unió regionális politikája és annak eredményei Portugáliában [https://phd.lib.uni-corvinus.hu/395/1/czuriga\\_eszter.pdf](https://phd.lib.uni-corvinus.hu/395/1/czuriga_eszter.pdf) [2023. 10. 26].
- Európai Bizottság (2021a): Stratégia és szakpolitika – versenyképesség [https://reform-support.ec.europa.eu/what-we-do/competitiveness\\_hu](https://reform-support.ec.europa.eu/what-we-do/competitiveness_hu) [2023. 10. 30].

- Európai Bizottság (2021b): Reform Support [https://reform-support.ec.europa.eu/what-we-do/competitiveness\\_hu](https://reform-support.ec.europa.eu/what-we-do/competitiveness_hu) [2021. 10. 31.]
- Európai Bizottság (2021c): Technical Support Instrument (TSI) [https://commission.europa.eu/funding-tenders/find-funding/eu-funding-programmes/technical-support-instrument/technical-support-instrument-tsi\\_en](https://commission.europa.eu/funding-tenders/find-funding/eu-funding-programmes/technical-support-instrument/technical-support-instrument-tsi_en) Letöltés [2021. 11. 04].
- Európai Bizottság (2021d): Student accommodations at affordable prices [https://commission.europa.eu/projects/student-accommodations-affordable-prices\\_en](https://commission.europa.eu/projects/student-accommodations-affordable-prices_en) [2023. 11. 06].
- Európai Bizottság (2023d): Portugáliában felavatott új európai szuperszámítógép <https://digital-strategy.ec.europa.eu/hu/news/new-european-supercomputer-inaugurated-portugal> [2023. 11. 02].
- Európai Unió (2020): Portugália országismertetője [https://european-union.europa.eu/principles-countries-history/country-profiles/portugal\\_hu](https://european-union.europa.eu/principles-countries-history/country-profiles/portugal_hu) [2023. 10. 26].
- Európai Unió (2021): InvestEU Programme [https://investeu.europa.eu/investeu-programme\\_en](https://investeu.europa.eu/investeu-programme_en) [2023. 11. 01].
- Európai Unió (2023): Next Generation EU – Helyreállítási és Rezilienciaépítési Eszköz [https://next-generation-eu.europa.eu/recovery-and-resilience-facility\\_en](https://next-generation-eu.europa.eu/recovery-and-resilience-facility_en) [2023. 11. 03].
- Eurostat (2023): Exports of goods and services in % of GDP <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tet00003/default/table?lang=en> [2023. 11. 02].
- Ferkelt Balázs (2005): A monetáris integráció regionális hatásai. Tér és társadalom 19:3-4 pp. 171-185.
- Ferkelt Balázs (2015): Az eurózóna helyzete 2015-ben: Egyben tartható a monetáris unió? Prosperitas 2:1 pp. 5-19.
- Kertész Krisztián (2021): Nemzetgazdasági és regionális konvergencia az Európai Unióban – Tagállamok és megyéik felzárkózása az Európai Unióban [http://real.mtak.hu/146929/1/02\\_kertesz\\_33-58\\_Europai\\_Tukor\\_2021\\_03.pdf](http://real.mtak.hu/146929/1/02_kertesz_33-58_Europai_Tukor_2021_03.pdf) [2023. 10. 26].
- Lengyel Imre (2003): Verseny és területi fejlődés <https://u-szeged.hu/download.php?docID=2984> [2023. 11. 06].
- Sági Judit – Ferkelt Balázs (2020): Monetary policy and transmission in the eurozone and in Hungary before and after the 2008-2009 crisis. Aposztróf, Budapest

---

## **A BALTI ÁLLAMOK GAZDASÁGI KITETTSÉGE A KÉT VILÁG KÖZÖTT – A TÖRTÉNELMI ÖRÖKSÉG ÉS A TÉRSÉG 2022-ES INFLÁCIÓS VÁLSÁGA KÖZÖTTI ÖSSZEFÜGGÉSEK**

*Fekete Tamás*

*Budapesti Gazdasági Egyetem, Külkereskedelmi Kar,  
2020efeketet@gmail.com*

### **A BALTI ORSZÁGOK ÉS A SZOVJETUNIÓ KÖZÖS TÖRTÉNELME, AVAGY EGY GAZDASÁGI FÜGGŐSÉG LÉTREJÖTTE**

A szovjet korszakban (1940–1991) Észtország, Lettország és Litvánia jelentős átalakulásokon mentek keresztül a gazdasági és infrastrukturális környezetükben, ami alapvetően befolyásolta a dependencia utáni fejlődésüket és energiaimport kitettségüket. A tagköztársasági idők öröksége a balti államokban, amelyet az ipari diverzifikáció, a mezőgazdasági fejlődés és az infrastruktúra jelentős bővítése jellemezett, mélyreható hatással volt a régió későbbi energiafüggőségére és az infrastruktúra fejlesztésére. A Baltikum országai a fentebb említett időszakban iparosodott régiókká alakultak át. Olyan nehéziparágak, mint az olajpala, az acél és az energetikai berendezések gyártása, valamint olyan könnyűiparágak, mint a textilgyártás, jöttek létre. A faipar és az építőanyag-ipar szintén virágzott. Ezt az iparosodást a második világháború után a német gépek és gyárak áthelyezése lendítette fel, különösen Észtországban és Lettországban. Az ipari diverzifikáció hozzájárult egy szilárd gazdasági alaphoz, bár erősen integrálódott és függött a szovjet gazdaságtól. (Zenonas Norkus, 2023)

A mezőgazdaság, a balti gazdaságok kulcsfontosságú eleme, a szovjet politika alatt modernizáción és intenzívebbé váláson ment keresztül. Litvánia különösen sokat profitált abból, hogy a szovjetek az 1970-es és 1980-as években a „entrepôt mezőgazdaságra” (Zenonas Norkus, 2023: 159) összpontosítottak. Az ágazat azonban kihívásokkal is szembesült, ami jelentős gabonaimportot eredményezett az állattenyésztés számára. A három országban jelentős infrastrukturális fejlesztések történtek 1940 és 1991 között. A meglévő

elektromos hálózatokat, vasúti csomópontokat és kikötőket az ipari és mezőgazdasági fellendülés támogatása érdekében fejlesztették. Ez a fejlesztés kulcsfontosságú volt az iparágak hatékony működéséhez, és jelentős szerepet játszott a régió gazdasági növekedésében. Viszont a szovjet rendszer alatti iparosítás és infrastruktúrafejlesztés sajátos energiafüggőségi mintázatot eredményezett. A balti államok integrálódtak a szovjet energiahálózatba, és nagymértékben támaszkodtak a Szovjetunió által szállított energiaforrásokra. Ez a függőség a felbomlás után is fennmaradt, befolyásolva a régió energiapolitikáját, és szükségessé téve a fokozatos elmozdulást az energiafüggetlenség, a diverzifikáció és az európai és globális piacokkal való integráció felé a posztszovjet korszakban. (Zenonas Norkus, 2023)

## A SZOVJETUNIÓ FELBOMLÁSA UTÁNI FÜGGETLENSÉG ÉS AZ EU-TAGSÁG

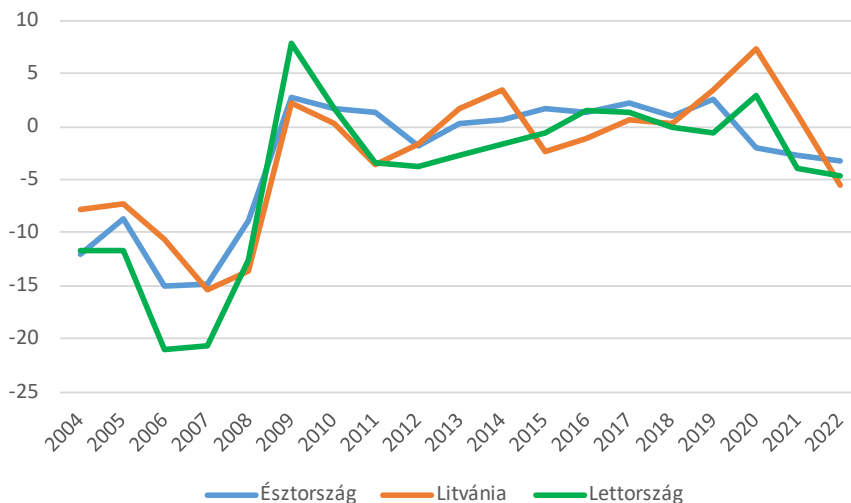
### *Az önálló balti országoktól az euró bevezetésig*

A Baltikum államainak a függetlenedés után három geopolitikai választási lehetőséggel kellett szembenézniük: újraintegrálódás Kelethez, integráció Nyugathoz vagy semlegesség. A semlegességgel kapcsolatos kezdeti megfontolások ellenére történelmi tapasztalataik és a posztszovjet Oroszország kaotikus állapota a nyugat felé terelte őket. Észtországot, a gyors piaci reformoknak köszönhetően, 1997-ben hívták meg először az EU-tagsági tárgyalásokra. Lettország és Litvánia követte a példát, Észtország fejlődésének ösztönző hatása által. A három ország hosszú útnak nézett elébe a 2004-es európai uniós tagságig. A csatlakozási folyamat számos kihívással járt, beleértve a gazdasági reformokat, a politikai stabilitást és az orosz kisebbségek kényes kérdését, különösen Észtországban és Lettországban. (Kasekamp, 2013) A 2000-es évek elejére azonban a „balti tigrisek” (Spurga, 2020a: pp. 152) néven emlegetett balti államok gyors integrációt folytattak a Nyugattal, és liberális piacgazdasági stratégiákat fogadtak el, amelyek makrogazdasági stabilizációt, a kereskedelem liberalizálását, a támogatások megszüntetését és a privatizációt fog-

lalták magukban. Lettorszáiban, példának okáért, a csatlakozáshoz felgyorsult reformok vezettek, és a kereskedelem liberalizációja, különösen az EU-val való együttműködésben, döntő szerepet játszott. Az 1998-as orosz pénzügyi válság hatása a lett vállalkozásokat szerkezetátalakításra és működésük átirányítására kényszerítette, aminek eredményeként 2000-re exportjuk közel kétharmada az EU-ba irányult. Lettország 1999-es csatlakozása a Kereskedelmi Világszervezethez (WTO) tovább katalizálta ezt a folyamatot. Ugyanakkor az olyan kérdések, mint az oligarchák jelenléte, valamint az államhatalom megszerzésével és a korrupcióval kapcsolatos aggodalmak jelentősen befolyásolták Lettország politikai helyzetét. (Spurga, 2020a)

A balti államok 2004. május 1-jén csatlakoztak az EU-hoz. Csatlakozásukat nagyrészt az elit irányította, a közvélemény szkeptikusabb volt. Ez a projekt egy szélesebb körű nyugati integrációs folyamat része volt, amely magában foglalta a NATO-hoz való csatlakozásukat is ugyanabban az évben. Ezt a biztonsági garanciák megerősítésének és a közvetlen külföldi befektetések (FDI) számára pozitív jelzésnek tekintették.

1. ábra: A Baltikum államainak folyó fizetési mérlege (GDP %-ban)



Forrás: saját szerkesztés World Bank, 2022a alapján

A folyó fizetési mérleget elemezve megállapítható, hogy a három országnak az EU-csatlakozást követően sikerült a belső gazdasági körülményeit konszolidálnia, amit az export és ezáltal a mérleg javulása mutat. Origóként a 2008-as gazdasági válság szolgált, ahol az évi, átlagosan 15% körül mozgó fizetési mérleghiányok sorozata után sikerült többnyire -5 és 5% között teljesítenie a balti államoknak. Ezen stabil kereskedelmi teljesítmény mellett a 2010-es évek elejére a Baltikum országai sikeresen abszolválták a maastrichti kritériumokat, ezzel megérve az euróövezethez való csatlakozáshoz, a globális válság okozta kihívások ellenére. Észtország 2011-ben csatlakozott az euróövezethez, majd Lettország 2014-ben, Litvánia pedig 2015-ben. Ez a gyors integráció a Nyugathoz, illetve Észtország szerepe teljes mértékben aláhúzta a régió eltökéltetését, hogy szoroson igazodjon a nyugati gazdasági és biztonsági struktúrákhoz. (Turkowski, 2020)

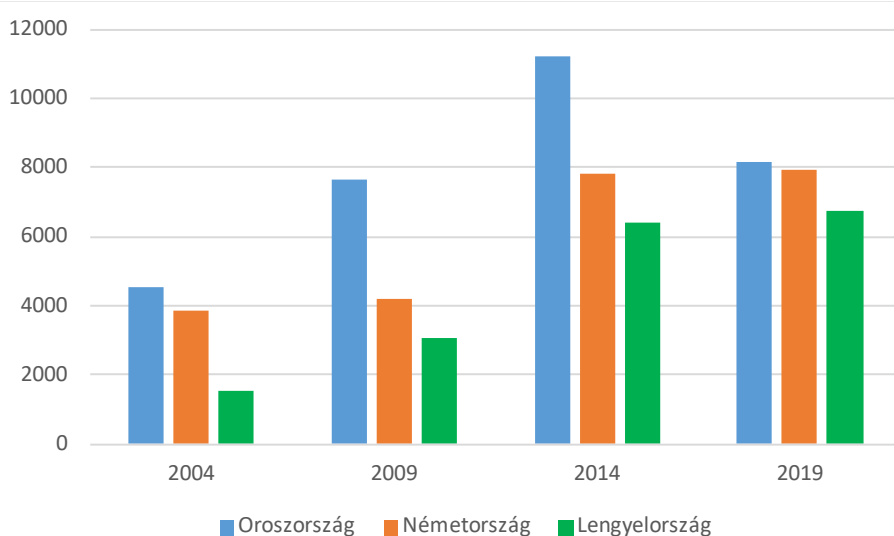
Az euró bevezetése ezekben az országokban hatással volt a kereskedelemre, a befektetésekre és a pénzügyi stabilitásra. Az euróövezethez való csatlakozás hozzájárult ahhoz, hogy ezek a gazdaságok szorosabban integrálódjanak a Monetáris Unióba, és a valutaváltási kockázatok és költségek kiküszöbölése végett könnyebbé vált a kereskedelem és a beruházások áramlása. Ez az integráció valószínűleg hozzájárult a határokon átnyúló kereskedelem és a befektetések növekedéséhez, ami fokozta a gazdasági stabilitást és a növekedési kilátásokat. Ez azonban azt is jelentette, hogy ezeknek az országoknak össze kellett hangolniuk a fiskális és monetáris politikájukat a tágabb értelemben vett euróövezetével, ami hatással volt gazdasági autonómiájukra, és megkövetelte az EU gazdasági iránymutatásainak és stabilitási mechanizmusainak betartását. (Spurga, 2020b)

## AZ OROSZ BEFOLYÁS MINT ÁLLANDÓ TÉNYEZŐ A BALTI GAZDASÁGOKBAN

Az Észtországot, Lettországot és Litvániát magában foglaló balti államokra gyakorolt orosz gazdasági és energetikai befolyás sokrétű, történelmi, geopolitikai és stratégiai dimenziókban gyökerező jelenség.

Gazdasági szempontból az oroszok jelentős kereskedelmi partnernek számítanak ebben a térségben, legfőképp áruk tekintetében.

2. ábra: A Baltikum jelentős kereskedelmi partnereinek éves áruimportjai  
 (millió USD-ben)



*Forrás: saját szerkesztés UN Comtrade, 2024 alapján*

Az EU-csatlakozástól számítva a 2010-es évek közepéig folyamatosan bővült az orosz import a balti országokban, aminek az egyik csúcsát a 2014-ben elért 11 milliárd USD-s érték jelentette. Ezzel 15 évig maga mögött hagyta az összes országot, fenntartva befolyását a volt tagköztársaságokban. Azonban 2019-re felzárkóztak a térséggel jobb viszonyt ápoló, leginkább a Balti-tenger partjain lévő államok, ami betudható volt az egyre erősebb nyugati, és azon belül is az uniós integrációnak. Ettől függetlenül egy tételben konstans volt a behatása az oroszoknak: ez pedig az energiahordozók.

A Baltikum függősége az orosz energiaimporttól, különösen a földgáztól, Oroszország számára kulcsfontosságú befolyást jelentett, amit a múltban olyan esetek is bizonyítanak, amikor az energiaellátás megszakadását politikai eszközként használták fel.

Válaszul a három ország jelentős erőfeszítéseket tett e függőség csökkentésére, olyan kezdeményezésekkel, mint a litván LNG-terminál és az Észtország–Finnország gázösszekötő megépítése. Emellett Oroszország befolyása más gazdasági ágazatokra is kiterjed, mint például a tranzit és a logisztika, ahol a balti kikötők történelmileg az orosz áruk tranzitpontjai voltak. Ez a gazdasági interdependencia azonban kétélű kard, mivel az oroszokra is hatással lehetnek a balti tranzitpolitikában bekövetkező változások vagy a globális gazdasági szankciók. Tágabb geopolitikai kontextusban a nagyhatalom befolyása a Baltikumban egy nagyobb stratégia része, amelynek célja, hogy fenntartsa befolyási övezetét a volt szovjet területeken, és ellensúlyozza a NATO és az EU terjeszkedését. Ezt tovább bonyolítja a jelentős orosz ajkú kisebbségek jelenléte Észtországban és Lettországban, amelyre Oroszország gyakran hivatkozik ürügyként a belpolitikába való beavatkozásához. Az orosz befolyás ellensúlyozására a balti államok mélyebb integrációra törekedtek a nyugati intézményekkel, nevezetesen az EU-val és a NATO-val, és aktívan törekedtek energiaforrásaik és ellátási útvonalaik diverzifikálására. (Grigas, 2012)

## A GAZDASÁGI VÁLSÁG ELŐJELEI

### *A Covid-pandémia és hatásai*

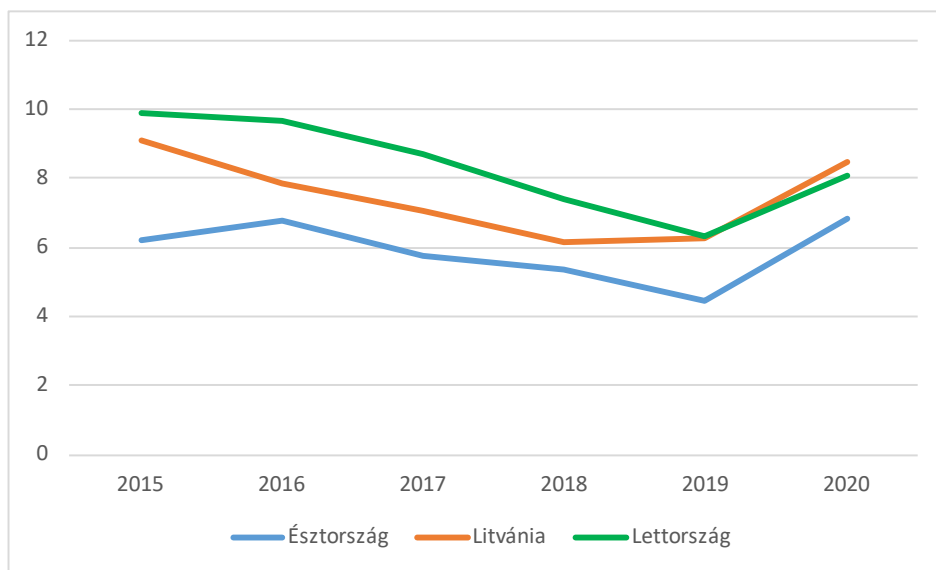
A balti országokat jelentősen érintette a COVID-19 világjárvány, elsősorban a külkereskedelemtől való nagyfokú függőségük és nyitott gazdaságuk miatt. A világjárvány előtt ezek az országok erős gazdasági növekedést mutattak, de a globális egészségügyi válság kitörése soha nem látott kihívásokat hozott. Észtország, Lettország és Litvánia reál értelemben vett bruttó hazai termékének jelentős visszaesését tapasztalta a világjárvány következtében. Észtország reál-GDP-je 7,5%-kal, Lettországé 8,6%-kal, Litvániáé pedig 8,1%-kal csökkent, ami a szélesebb értelemben vett balti-tengeri régió átlagosan 6,7%-os reál-GDP-csökkenéséhez képest jelentősebb visszaesést jelentett. (Liuhto, 2020) Ezek a számok hangsúlyozzák a balti gazdaságok globális zavarokkal szembeni sebezhetőségét.

3. ábra: Reál-GDP változás 2020-ban a balti-tengeri országokat  
 figyelembe véve

Dánia	-6,5%
Észtország	-7,5%
Finnország	-6,0%
Németország	-7,0%
Lettország	-8,6%
Litvánia	-8,1%
Norvégia	-6,3%
Lengyelország	-4,6%
Oroszország	-5,5%
Svédország	-6,8%

Forrás: saját szerkesztés IMF, 2020 alapján

4. ábra: A balti államok munkanélküliségi rátája (%-ban)



Forrás: saját szerkesztés World Bank, 2022b alapján

A világvárvány hatása nem korlátozódott a GDP csökkenésére; a munkanélküliségi ráta jelentős növekedéséhez is vezetett a balti államokban. 2020-ban Észtország munkanélküliségi rátája 4,45%-ról 6,8%-ra, Lettországé 6,31%-ról 8,1%-ra, Litvániáé pedig 6,26%-ról 8,49%-ra nőtt. Ezen belül különösen a fiatalok körében volt aggasztó a statisztika: 2020 júniusára a 25 év alattiak munkanélküliségi rátája Észtországban 17,9%-ra, Lettországban 18,4%-ra, Litvániában pedig 18,9%-ra emelkedett (Liuhto, 2020). Ezek a számok jól mutatják, hogy a világvárvány milyen súlyos hatással volt ezeknek az országoknak a munkaerőpiacára, mindemellett leolvasható belőle az is, hogy a vállalatok a pályakezdő munkavállalók elengedésével próbálják a lecsökkent bevételeiket kompenzálni. Így kijelenthető, hogy a gazdasági visszaesés aránytalanul nagymértékben érintette ezt a demográfiai csoportot, ami szélesebb körű társadalmi következményekkel jár.

Összességében a balti államoknak a világvárványból való kilábalása a globális gazdasági tendenciáktól, a COVID-19 vakcinák hatékonyságától és a nemzetközi együttműködéstől függött. A világvárvány szükségessé tette a gazdasági stratégiák átértékelését, és rávilágított arra, hogy az ilyen globális válságokkal szemben nagyobb rezilienciára van szükség.

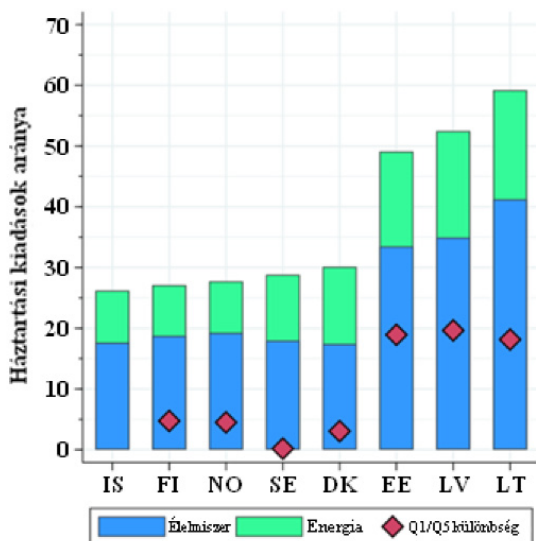
## INFLÁCIÓS HELYZET A BALTIKUMBAN

A pandémia után a Baltikum országaiban az infláció kritikus gazdasági kihívássá vált, amelyet a fogyasztói árak emelkedéséhez hozzájáruló tényezők komplex összjátéka és az ebből következő társadalmi hatások jellemeztek. A 2021–2022-es időszakban ezek az országok a fogyasztói árak jelentős emelkedésének voltak tanúi, amelyet elsősorban az élelmiszer- és energiaköltségek megugrása okozott. Ez az áremelkedés – az energiaárak 57,6%-os, az élelmiszerárak pedig 19,8%-os emelkedése – a háztartások vásárlóerejének jelentős eróziójához vezetett. (Menyhért, 2023)

A Baltikumban a fogyasztási kiadások szerkezete kulcsfontosságú szerepet játszik az inflációs hatás mértékének alakításában. Ezekben az országokban a háztartások jövedelmük nagyobb hányadát fordít-

ják alapvető cikkekre, például élelmiszerre és energiára, mint északi társaik. A szükségleti cikkekre fordított magasabb és egyenlőtlenebb kiadások nemcsak az inflációs egyenlőtlenségeket erősítik, hanem a megélhetési költségek jelentős kiigazítását is szükségessé teszik.

5. ábra: A balti államok háztartási kiadásainak aránya az északi országokkal összehasonlítva



Forrás: Menyhért, 2023

Ennek az inflációs tendenciának a társadalmi következményei messzemenőek, és a balti államokat az északi országokhoz képest aránytalanul nagymértékben érintik. Az infláció hatásában mutatkozó különbségek részben a háztartások kiadási struktúrájának eltéréseivel magyarázhatók e régiók között. A balti államokban a háztartások jövedelmük mintegy 53,5%-át költik élelmiszerre és energiára, ami lényegesen magasabb, mint az északi háztartásokban megfigyelhető 28%. Ez a különbség a balti háztartásokat érzékenyebbé teszi az inflációval szemben, különösen az energia- és élelmiszerárak közelmúltbeli megugrása miatt. Következésképpen a

szegénységi kockázat aránya, amely a skandináv országokban 9-16% között volt, a balti országokban 2021-re 20-23%-ra emelkedett. (Menyhért, 2023)

Az inflációs nyomás különösen keményen érintette a balti államokban az alacsony jövedelmű háztartásokat, és a pénzügyi nehézségek, az anyagi és szociális nélkülözés, illetve az energiabiztonság hiánya miatt nagyobb kockázatnak tette ki őket. Az energiaárak 2021 és 2022 során bekövetkezett emelkedése jelentősen, 23-34 százalékponttal növelte az energiaszegénység formáit ezekben az országokban, kiemelve a balti háztartások akut kiszolgáltatottságát az energiaköltségek ingadozásának. Mivel a megélhetési költségek 30%-kal emelkedtek, és a lakosság akár egyharmada is pénzügyi nehézségekkel nézhetett szembe, a közelmúltbeli infláció negatív jóléti és társadalmi hatásai markánsak és egyenlőtlenül oszlottak el a régióban.

E kihívásokra válaszul a szakpolitikai ajánlások hangsúlyozták a rövid távú sürgősségi intézkedések szükségességét, valamint a költségvetési politika újraelosztó képességének megerősítésére irányuló erőfeszítéseket. A szociális védelmi rendszerek hatékonyságának biztosítása szintén kulcsfontosságú volt a balti államokban az infláció kedvezőtlen társadalmi következményeinek enyhítéséhez. Az infláció elemzése ezekben az országokban olyan összetett forgatókönyvet tárt fel, amelyben a gazdasági tényezők összefonódnak a társadalmi realitásokkal, ami kiemeli a célzott és hatékony politikai beavatkozások sürgősségét. (Menyhért, 2023)

## A KRÍZIS TETŐZÉSE: AZ OROSZ–UKRÁN HÁBORÚ HATÁSA

A balti országcsoport az orosz–ukrán háború alatt jelentős gazdasági kihívásokkal szembesült, elsősorban geopolitikai helyzete és Oroszországhoz fűződő gazdasági kapcsolata miatt. Az orosz háború kereskedelmi zavarokhoz, energiaellátási problémákhoz és megnövekedett katonai kiadásokhoz vezetett, ami mind hozzájárult ezen országok gazdasági nehézségeihez. Ezt támasztják alá azok az adatok, amelyek a Baltikum államai és Oroszország közötti importot írják le. Ez alap-

ján 2022 és 2023 között a bejövő termékek közül az ásványi olajnak és üzemanyagoknak 4,2 milliárd USD-ról 350 millió USD-re, a vasnak és az acélnek 450 millió USD-ról 100 millió USD-re, míg a fának és a fából készült áruknak 470 millió USD-ról szinte nullára csökkent a forgalmuk. Ezek a jelentős mennyiségű visszaesések mind a három országban legnagyobb hatással az energiaigényes feldolgozóiparra voltak, de emellett minden iparágban, és még a háztartásokban is megjelenhettek a negatívumai, aminek az egyik jelzője az infláció volt. (ITC, 2024a, b, c)

6. ábra: Baltikum harmonizált fogyasztói árindexe 2021–2024 között

	2021	2022	2023	2024
Észtország	4,5	18,9	8,5	2
Lettország	3,3	16,9	9,9	2,1
Litvánia	4,6	19	9	2

*Forrás: saját szerkesztés SEB, 2022 alapján*

Észtország hagyományosan élénk gazdasága komolyan megsínylette a válságot. Az ország GDP-növekedése, amely 2021-ben még erőteljes, 8,0%-os volt, 2023-ra az előrejelzések szerint 0,3%-ra zuhant, ami jelentős gazdasági lassulást jelenthet. (Hartwell et al., 2022) Az inflációs ráta megugrott, és 2022-ben elérte a példátlan 18,9%-ot, amit nagyrészt az emelkedő energiaköltségek tápláltak. Az észt függőség az orosz energiaellátástól kritikus tényező volt, és az ország küzdött az alternatív források megtalálásáért.

Lettországban is csökkentek a gazdasági mutatók ebben az időszakban. Az ország GDP-növekedési rátája a 2021-es 3,9%-ról 2023-ra becsült 1,1%-ra csökkent. Észtországhoz hasonlóan Lettország is küzdött a szárnyaló inflációval, amely 2022-ben 16,9%-ra eszkalálódott (Hartwell et al., 2022). Az energiaválság, elsősorban szintén az orosz gáztól való függőség miatt, súlyosan érintette Lettországot, ami arra kényszerítette, hogy felgyorsítsa a megújuló energiaforrásokra való átállást. Emellett Lettország Oroszországba irányuló exportja is megcsappant, amely jelentős bevételi forrást jelent az államnak.

Litvánia helyzete a balti szomszédjait követi. Az ország gazdasági növekedése jelentősen visszaesett, a GDP növekedési üteme 2023-ra szinte megállt, 0,1%-ra lassult. Az infláció Litvániában, 2022 júliusában közel 30%-os csúcst ért el, ami az egyik legmagasabb az Európai Unióban, ami az eszkalálódó energiaköltségek és az ellátási lánc megszakadásai miatt következett be. Litvánia Oroszországgal szembeni határozott politikai álláspontja és Ukrajna támogatása, beleértve a jelentős katonai támogatást is, szükségessé tette a védelmi kiadások növelését, ami tovább terhelte a költségvetést. (Hartwell et al., 2022)

A balti államok előtt álló gazdasági kihívások közös vonása, hogy nagymértékben függenek az orosz energiától, ami kiszolgáltatottá teszi őket az ellátási zavaroknak és az áringadozásoknak. Az alternatív energiaforrásokra való áttérés stratégiaileg létfontosságú, de költséges és időigényes folyamat. Az Oroszországgal szembeni gazdasági szankciók, amelyek a háborúra adott szükséges válaszlépésként születtek, kereskedelmi zavarokat eredményeztek, amelyek az exportot és az orosz piacnak jelentős mértékben kitett iparágakat érintik. A gyarapodott biztonsági fenyegetésre válaszul megnövekedett katonai kiadások szintén megterhelik a fiskális politikát.

## KILÁTÁSOK ÉS MEGOLDÁSOK A JÖVŐRE NÉZVE

Észtország, Lettország és Litvánia jövőbeli kilátásai szorosan kapcsolódnak a régió stabilitásához és gazdasági növekedéséhez. Az energiafüggetlenség elérése, az infrastruktúra korszerűsítése, a digitális innováció és a zöld energiaforrások felé való elmozdulás kulcsfontosságú az infláció, a gazdasági visszaesés megelőzése és a fenntartható fejlődés szempontjából. Továbbá a szociális védelmi rendszerek megerősítése, különösen a fiatalok körében megjelenő munkanélküliség csökkentése érdekében, elengedhetetlen a társadalmi stabilitás fenntartásához. A regionális együttműködés és az EU-val való szoros kapcsolatok fontossága egyértelmű, ezek megvalósulásai segíthetik a balti államokat abban, hogy elszakadjanak az orosz energiafüggőségtől és kezeljék a geopolitikai kihívásokat. Az oktatásba, valamint a kutatás-fejlesztésbe történő beruházások szintén támogathatják a

gazdaság diverzifikálásában és a magas hozzáadott értékű iparágak fejlesztésében. Összefoglalva, a balti államoknak olyan integrált megközelítést kell alkalmazniuk, amely gazdasági, politikai és társadalmi intézkedéseket is tartalmaz a jövőbeni kihívások kezelése, valamint a hosszú távú stabilitás és fejlődés biztosítása érdekében.

## IRODALOMJEGYZÉK

- Grigas, A. (2012): *Legacies, Coercion and Soft Power: Russian Influence in the Baltic States*. London: Chatham House
- Hartwell, L. – Rakštytė, A. – Ryng, J. – Selga, E. K. (2022): *Winter is coming: The Baltics and the Russia-Ukraine war*. London: LSE Ideas.
- IMF (2020): *World Economic Outlook Database, GDP, constant prices*. Forrás: [https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2020/April/weo-report?c=128,939,172,134,941,946,142,964,922,144,&s=NGDP\\_RPCH,&sy=2020&ey=2020&ssm=1&scsm=1&ssc=0&ssd=1&ssc=0&sic=0&sort=country&ds=.&br=1](https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2020/April/weo-report?c=128,939,172,134,941,946,142,964,922,144,&s=NGDP_RPCH,&sy=2020&ey=2020&ssm=1&scsm=1&ssc=0&ssd=1&ssc=0&sic=0&sort=country&ds=.&br=1) [Letöltve: 2023. 12. 06.]
- ITC (2024a): *Trade Map, Estonia-Russian Federation Import*. Forrás: [link](#) [Letöltve: 2024. 05. 10.]
- ITC (2024b): *Trade Map, Lithuania-Russian Federation Import*. Forrás: [link](#) [Letöltve: 2024. 05. 10.]
- ITC (2024c): *Trade Map, Latvia-Russian Federation Import*. Forrás: [link](#) [Letöltve: 2024. 05. 10.]
- Kasekamp, A. (2013): *Baltic States and the EU: A rocky road from „outside” towards the „core”*. The Baltic States in the EU: Yesterday, today and tomorrow (pp. 16-32). Paris: Jacques Delors Institute.
- Liuhto, K. (2020): *The corona pandemic and its impact on the economic development of the Baltic Sea region in 2020*. Forrás: [https://www.centrumbalticum.org/files/4858/BSR\\_Policy\\_Briefing\\_3\\_2020.pdf](https://www.centrumbalticum.org/files/4858/BSR_Policy_Briefing_3_2020.pdf) [Letöltve: 2023. 12. 01.]
- Menyhért, B. (2023): *Inflation and its social consequences-The case of Nordic and Baltic countries (No. JRC132805)*. Seville: Joint Research Centre.

- Norkus, Z. (2023): *Baltic Economic Growth Under Foreign Occupations and Restored Independence. Post-Communist Transformations in Baltic Countries* (pp. 151-176). Springer Cham.
- SEB (2022): *Nordic Outlook Update November 2022*. Forrás: [NOUpdate\\_International\\_overview\\_Nov22\\_ENG.pdf](https://sebgroup.com/NOUpdate_International_overview_Nov22_ENG.pdf) (sebgroup.com) [Letöltve: 2023. 12. 05.]
- Spurga, S. A. (2020a): *Latvia*. In: Prof. Krzysztof Jasiiecki. *Central And Eastern Europe 30 Years Of Capitalism 1989-2019* (pp. 147-166). Budapest: China-CEE Institute.
- Spurga, S. A. (2020b): *Lithuania*. In: Prof. Krzysztof Jasiiecki. *Central And Eastern Europe 30 Years Of Capitalism 1989-2019* (pp. 167-193). Budapest: China-CEE Institute.
- Turkowski, A. (2020): *Estonia*. In: Prof. Krzysztof Jasiiecki. *Central And Eastern Europe 30 Years Of Capitalism 1989-2019* (pp. 127-146). Budapest: China-CEE Institute.
- UN Comtrade Database (2024): *Trade Data*. Forrás: <https://comtradeplus.un.org/TradeFlow?Frequency=A&Flows=X&CommodityCodes=TOTAL&Partners=643&Reporters=233&period=all&AggregateBy=none&BreakdownMode=plus> [Letöltve: 2024. 05. 09.]
- World Bank (2022a): *Current account balance (% of GDP) – Lithuania, Estonia, Latvia*. Forrás: <https://data.worldbank.org/indicator/BN.CAB.XOKA.GD.ZS?end=2022&locations=LT-EE-LV&start=2004> [Letöltve: 2024. 05. 08.]
- World Bank (2022b): *Unemployment, total (% of total labor force) (modeled ILO estimate) – Estonia, Latvia, Lithuania*. Forrás: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS?end=2023&locations=EE-LV-LT&start=2004> [Letöltve: 2024. 05. 10.]



ISBN 978-963-625-053-9

Kiadja © Aposztróf Kiadó, 2024  
Nagy és Heteyi Kft.  
[www.aposztrof.hu](http://www.aposztrof.hu)



