

5. Átmeneti megtorpanás vagy ördögi kör? Buborék és sebezhetőség – Spanyolország fejlődési pályája és az ebből adódó következtetések a felzárkózásról

Mottó:

„hívnak a szőke,/ bús délibábok / a csalfa múltból / hiú jövőbe (..)”
(Kosztolányi Dezső: Tíz év után)¹

5.1. Bevezetés: a spanyol fejlődés a globális válság előtt és a 2008 óta eltelt időszakban

Svédország után ebben a fejezetben a másik esetként kiválasztott Spanyolország fejlődési pályáját tekintem át. A spanyol gazdaság elmúlt két évtizede – mind a globális válság előtti fellendülés, mind pedig az azóta tapasztalható elhúzódó recesszió – csak korlátozottan interpretálható akár a klasszikus növekedési, akár a disszertáció eddigi fejezeteiben alkalmazott intézményi sémákkal. Emiatt itt heterodox megközelítést használok; esetenként a komparatív nemzetgazdasági elemzési logikától ellépő, sőt, helyenként normatív irányultságú értelmezésekre is támaszkodom, amennyiben empirikusan termékenynek látom őket (természetesen mindezt a szaktudományos mérce követelményeinek betartása mellett). Ennélfogva e fejezet gondolati és textuális íve is óhatatlanul töredezett – a szerzteágazó megközelítések mozaikjai csupán a záró, szintetizáló részben kerülnek helyükre.

Az előző fejezetben Svédországot az északi modell archetípusaként jellemeztem; az észak-európai klaszterbe tartozó országok pedig az intézményi² tényezőket és a humán tőkét tekintve egyaránt az Európai Unió legfejlettebb országai. Láthattuk, hogy Svédországban az elmúlt két évtized folyamán a különböző formális és informális intézmények jellemzően egymást erősítették. Ez magas induló fejlettségi szint mellett is folyamatos és számottevő növekedéssel párosult, valamint megkönnyítette a 2008-tól kibontakozó válsághoz történő alkalmazkodást is – az összehasonlító statisztikai elemzés következtetését tehát a hosszú távú gazdasági növekedés és az intézményi fejlődés szoros együttmozgásáról a svéd pálya fényében nem kellett módosítani.

Az ebben a fejezetben tárgyalandó Spanyolország más szempontból érdekes. Alig fél évtizede, a globális pénzügyi válság európai elmélyülése előtt az ország az Európai Unió egyik irigylésre méltó államának tűnt, amelynek látszólag sikerült megbirkóznia terhes történelmi örökségével. Akkoriban joggal lehetett azt gondolni, hogy Spanyolország a felzárkózás egyik lehetséges útját illusztrálja, és a kisebb buktatók ellenére fokozatosan konszolidálja új intézményeit. Mind a makrogazdasági jövedelem-konvergencia, mind pedig a demokratikus politikai intézmények fejlődése szempontjából előszeretettel állították pozitív példaként a kelet-közép-európai országok elé (lásd például Caselli–Tenreyro 2005, illetve Weingast 2004).

¹ A fejezet írásának időnként nehéz perceiben gyakran olvastam Kosztolányi verseit, akinek számos sorát kifejezetten jellemzőnek éreztem a közelmúlt és a jelen spanyol fejlődésére. Emiatt ezt a fejezetet helyenként Kosztolányi-betétek színesítik.

² Intézményeknek – összhangban a disszertáció egészével – ebben a fejezetben is a North-féle tágan értelmezett intézményeket tekintem, beleértve tehát a formális szervezeteket, szabályokat, de az informális értékeket és normákat (vagyis a gazdasági-politikai aktorok viselkedését alakító kultúra releváns komponenseit) is.

A válság előtti spanyol konvergencia különösen azért volt figyelemre méltó, mivel az elmúlt évtized folyamán az Európai Unió többi mediterrán³ országának felzárkózása lényegében megállt vagy nyilvánvalóan fenntarthatatlan fiskális expanzióra épült. Portugáliában (Blanchard 2007) és Olaszországban (Paradiso-Rao 2011) alapvető növekedési gondok mutatkoztak, Görögország pedig már a globális pénzügyi krízist megelőzően egyre mélyülő államháztartási és adósságválságba sodródott (Buitter 2006:703). Ezzel szemben Spanyolország növekedési pályája viszonylag stabilnak tűnt; annak ellenére is, hogy a válság előtti időszakra vonatkozó nemzetközi összehasonlító vizsgálatok (Inklaar et al. 2008:142) már hosszabb ideje fennálló termelékenységi problémákat jeleztek. A közkeletű értelmezési keretben ez a sajátosság volt a *spanyol termelékenységi paradoxon* (Martínez et. al. 2008:1570) – a kedvezőtlen termelékenységi trendet ugyanis nagyrészt a spanyol növekedés szektorális jellemzői magyarázták. Tömegesen jöttek létre új munkahelyek az építőiparban, valamint az ingatlanfejlesztéshez és az idegenforgalomhoz kapcsolódó üzleti szolgáltatási szektorokban – ezek az ágazatok pedig kevésbé függnek a nemzetközi termelékenységi pozícióktól, és éppen ezért nagyobb mértékben képesek foglalkoztatni kevésbé képzett (és tipikusan kevésbé termelékeny) munkavállalókat is.

A válságot megelőző évtizedben, 1998 és 2007 között éves átlagban az építőiparban több mint 8 százalékkal, az üzleti szolgáltatási ágazatokban pedig közel 7 százalékkal nőtt a spanyol foglalkoztatottság (Bentolila et al. 2012:158). Ennek következtében Spanyolországban jó évtizeden keresztül lényegesen kedvezőbbek voltak a kevésbé iskolázottak foglalkoztatási esélyei, mint általában az európai országokban: a foglalkoztatottak 15 százaléka alacsony képzettséget igénylő állást töltött be – a 15 régi EU-tagország átlagában ez az arány nem érte el a 10 százalékot (Escudero – López Mourelo 2012:110). Mindennek folytán a spanyol munkaerőpiac a kevésbé képzettek számára is vonzóan bizonyult, mégpedig jóval az ország határain túl is. Radikálisan megváltozott Spanyolország pozíciója a nemzetközi migrációban: a korábban jelentős küldő ország alig egy évtized alatt az Európai Unió egyik legnépszerűbb bevándorlási célországa lett. Az 1991-es népszámlálás szerint Spanyolországban még csak 360 ezer külföldi állampolgár élt (a teljes népesség 0,9%-a), akiknek száma az évtized végére 923 ezerre, 2008-ra pedig 5,3 millióra emelkedett, és a népesség arányában 2,3%-ot, illetve 11,4%-ot ért el (Sánchez Morales, 2012:831).

A globális válság előtt a spanyol makromutatók a legtöbb dimenzióban kedvezőbbek voltak, mint a többi mediterrán országban. A gazdaság gyorsabban nőtt, ráadásul a növekedés szerkezetében is inkább fenntarthatónak látszott mint a másik három államban, hiszen a beruházások aránya magas volt, a fogyasztási hányad pedig a fejlettebb nyugat-európai kontinentális gazdaságokhoz közelített. A folyó fizetési mérleg 10 százalékot közelítő hiánya ugyan vitathatatlanul korrekciós igényt jelzett, azonban a kedvező államháztartási pozíció és a mérsékelt GDP-arányos államadósság biztosította nagyobb anticiklikus fiskális politikai mozgástér miatt – szemben a többi mediterrán országgal – nem tűnt irreálisnak az a várakozás, hogy Spanyolország elkerülheti a súlyos megrázkódtatást a válság idején.

³ Az Európai Unió államai közül a mediterrán térség országainak Görögországot, Olaszországot, Spanyolországot és Portugáliát (valamint az itt nem tárgyalt két apró szigetországot, Ciprust és Máltát) tekintjük. Bár szigorú földrajzi értelemben Portugália nem része a mediterrán térségnek (csak atlanti partvidéke van és nincs közvetlen kijárata a Földközi-tengerre), kulturális tekintetben egyértelműen odasorolható.

**Spanyolország és a három másik mediterrán ország átlagának
fő makrogazdasági mutatói 2008-ban és 2011-ben**

	Spanyolország		Mediterrán 3-ak*	
	2008	2011	2008	2011
Gazdasági fejlettség és növekedés				
Egy főre jutó GDP (PPS, EU-27=100)	104	98	92	85
Reál GDP-növekedés (utolsó 3 év átlaga)	2,8	-1,2	1,7	-2,3
Magánfogyasztási hányad (utolsó 3 év átlaga)	57,3	57,6	65,1	66,7
Beruházási ráta (a GDP %-ában, utolsó 3 év átlaga)	30,0	21,1	22,5	18,8
Munkaerőpiac				
Foglalkoztatottsági ráta (a 20-64 éves népesség arányában)	68,3	61,6	67,5	63,4
Munkanélküliségi ráta (%)	11,3	21,7	7,6	13,0
A 25 év alattiak munkanélküliségi rátája (%)	24,6	46,4	21,2	34,5
Makrogazdasági egyensúly és makropénzügyek				
A folyó fizetési mérleg egyenlege a GDP %-ában (utolsó 3 év átlaga)	-9,5	-4,3	-8,9	-7,6
Az államháztartás egyenlege a GDP %-ában (utolsó 3 év átlaga)	-0,1	-10,1	-4,6	-8,2
Bruttó államadósság (a GDP %-ában)	40,2	69,3	96,9	133,1
Hosszú lejáratú államkötvény-hozamok (%, GMU konvergencia-kritériumok szerint)	4,37	5,44	4,67	10,47

* Görögország, Olaszország és Portugália átlaga

Forrás: Eurostat, illetve Eurostat-adatok alapján saját számítások

Az elhúzódó krízis azonban rácafolt erre a várakozásra: a jórészt kedvezőbb 2008-as makrogazdasági pozíciók ellenére 2011-re a válság Spanyolországot is ugyanúgy elérte, mint a többi mediterrán államot; sőt, ha az extrém görög esetet leszámítjuk, akkor Olaszország, illetve Portugália számos tekintetben jobban alkalmazkodott. Különösen érvényes ez a munkaerőpiacra, amely már a válság előtt is a spanyol fejlődés Achilles-sarkának számított: Spanyolországban a foglalkoztatottság nagyobb mértékben csökkent, a munkanélküliség pedig lényegesen jobban nőtt mint a másik két latin országban. A fiatalok állástalansági arányának riasztó emelkedése pedig roppant nehezen kezelhető társadalmi feszültségeket vetít(ett) előre.

Mindezek alapján felvetődhet: a válság előtti másfél évtized spanyol fejlődése ugyanúgy látszólagos volt, mint a görög gazdaság dinamizmusa, és Spanyolország hosszabb távú kedvező fejlődésének, az EU-átlaghoz történő felzárkózásának nincs, illetve már a válság előtt sem volt meg a mélyebb intézményi alapja. Csakhogy a 3. fejezetben részletesen elemzett intézményi mutatók ennek ellenkezőjére utalnak. Spanyolország intézményi fejlettségének indikátorai rendre jobbak a többi mediterrán országénál, sőt kismértékben az EU-átlagot is meghaladják. Feltételezve, hogy empirikus elemzésem során nem vétettem szisztematikus mérési vagy koncepcionális hibát, ez csak bizonyos korlátozó feltevések esetén kompatibilis Spanyolorzágnak a válságban mutatott, a többi mediterrán országhoz hasonlóan gyenge alkalmazkodóképességével. Egyrészt csak abban az esetben, ha a *gazdasági visszaesés időszakában más – eddig nem tárgyalt – intézményi jellegű mechanizmusok is* szerepet játszanak, mint a növekedés felívelő szakaszában. Másrészt csak akkor, ha bizonyos okokból *válságos időkben Spanyolországban hasonló erővel érvényesülnek* ezek a gazdasági

visszaesést tápláló mechanizmusok, mint a többi mediterrán országban – sőt, valójában azt várhatjuk, hogy fokozottabb szerepet játszanak mint például Olaszországban.

5.2. táblázat

A mediterrán országok intézményi fejlettségének fő mutatói (időszaki átlagok)

	Jogrendszer	Kormányzás	Demokrácia*	Kultúra*	Intézmények közös faktora
Görögország	65,3	63,6	79,6	62,9	68,1
Olaszország	60,9	62,1	78,2	63,0	66,2
Portugália	72,7	71,1	80,1	64,7	72,3
Spanyolország	74,0	76,7	82,4	81,6	78,2
Mediterrán átlag	68,2	68,4	80,1	68,1	71,2
EU-25** átlaga	71,6	73,3	80,5	71,6	74,0

* 0-10-es skáláról a könnyebb összevethetőség érdekében 0-100-as skálára tanszformálva

** A jelenlegi EU-tagországok Luxemburg és Málta nélkül

Forrás: saját számítások (a 3. fejezetben levezetett módszertan alapján)

Mindezek nyomán feltételezem, hogy léteznek – és empirikusan, kvalitatív értelmezési keretben azonosíthatóak – olyan intézményi mechanizmusok, amelyek segítségével közelebb juthatunk annak megértéséhez, hogy a válság előtti ellenkező látszattal szemben miért tűnik ma úgy, hogy Spanyolország fejlődése nem tudott elszakadni a mediterrán országokra jellemző mintától. A fejezet további részében az ehhez kapcsolódó értelmezéseket próbálom meg feltárni. Ehhez először az európai kapitalista fejlődés mediterrán alakváltozatának jellemzőit tekintem át. Ezt követően felvázolom azokat az eddig nem tárgyalt elméleti fogódzókat, amelyek meglátásom szerint empirikusan termékenyek lehetnek a spanyol gazdaságnak a recesszió időszakában tapasztalt viselkedése megértéséhez. Ezután röviden bemutatom azokat a történeti folyamatokat, amelyek alátámaszthatják, de legalábbis illusztrálhatják a vázolt elméleti meglátásokat. Végül pedig összegzem az eredményeket; milyen intézményi mechanizmusok okozhatták azt, hogy Spanyolország leválási kísérlete a mediterrán fejlődési pályáról inkább csupán részleges, illetve átmeneti sikerrel járt.

5.2. Az európai kapitalizmus alakváltozatai és a mediterrán modell

5.2.1. A mediterrán modell distinkciójának értelméről

Az utóbbi években az európai országok fejlődési pályáinak összehasonlító elemzésekor jóformán triviálisan használjuk az európai kapitalizmusok sokféleségének gondolatát. Az északi, az angolszász és a kontinentális nyugat-európai kapitalizmusok elvi megkülönböztetése Esping-Andersen (1990) méltán sokat hivatkozott munkájára nyúlik vissza. Eredeti tipológiájában Esping-Andersen a piac és az állam közötti viszony, a redistribúció mértéke, a jóléti rendszerek működése, valamint a mindezt megalapozó ideológiák alapján szociáldemokrata, liberális és konzervatív jóléti rendszerekről beszélt. Ebben a mediterrán országok elkülönült csoportként nem jelennek meg – ahogy az államszocializmusból érkező kelet-közép-európai államok (Tomka 2006, ennek empirikus kritikájáról lásd: Knogler – Lankes 2012) vagy a tipológia globális szinten továbbfejlesztett verzióiban megjelenő délkelet-ázsiai országok (Holliday 2000), illetve a radikálisan a bérjövödelmekhez kötött jóléti rendszerű Ausztrália (Warburton – Jeppsson Grassman, 2011) sem. Arts és Gelissen (2002:139) mindezt arra vezetik vissza, hogy Esping-Andersen a jóléti

rendszerek típusait alapvetően a hatalmi erőforrások téziséből kiindulva, ideáltípusokként konstruálta – ezek így a munkavállalók és a munkaadók csoportjai között lehetséges társadalmi koalíciók alakváltozatai (Gedeon 2011:10). A tipológia kritikái és a kibővítésre vonatkozó javaslatok (ezek részletes áttekintésére lásd: Arts – Gelissen 2002:150-151) ugyanakkor inkább empirikus természetűek, és gyakran túlnyúlnak a jóléti rendszerek horizontján.

Írásomnak nem célja annak eldöntése, hogy a jóléti rendszerek szempontjából a mediterrán modell önálló alakváltozat (Ferrera 1996, Fasang et al. 2012) vagy inkább a konzervatív-kontinentális nyugat-európai modell altípusa (Katrougalos 1996). Számomra itt nem elsősorban a jóléti rendszerek szűkebb értelemben vett működése érdekes, hanem inkább az, hogy milyen a gazdasági fejlődés és a north-i értelemben legtágabban értelmezett intézmények közötti kapcsolat. Bizonyos értelemben ezt teszi a „kapitalizmus változatai” (Varieties of Capitalism, VoC) iskola néven ismertté vált komparatív politikai gazdaságtani megközelítés is. Bár Hall és Soskice (2001) programadó könyvükben csupán két alapmodellt különböztettek meg – a liberális, valamint a koordinált piacgazdaságok típusait –, ennek fő oka, hogy Esping-Andersenhez hasonlóan a kapitalizmus változatait ők is ideáltípusokként értelmezték. Ez azzal együtt is érvényes, hogy Hall és Soskice mikrogazdasági megalapozású, azaz a vállalati működési sajátosságra építő institucionalizmusa normatív; a szerzők a tiszta modellekhez közelebb álló archetípusokat (Egyesült Államok, illetve Németország) sikeresebbnek, azaz az aggregált jólét szempontjából hatékonyabbnak ítélik mint a kevésbé tiszta piacgazdasági formációkat. A bipoláris, tiszta modelleken nyugvó tipológia ugyanakkor a VoC-irányzatban is gyorsan fellazult, és empirikus ihletettséggű, gyakran klaszterelemzésre épülő tipológiák sokasága jelent meg (lásd például Schmidt 2002, Whitley 2007 vagy a közelmúlt magyarországi irodalmából Farkas 2011b írását). Figyelemre méltó, hogy a kapitalizmus változatai iskola egyik nagyhatású képviselője, Amable (2003) öt modellt elkülönítő tipológiájában három alakváltozat (a meghatározóan piaci, a szociáldemokra és a kontinentális európai) lényegében megegyezik Esping-Andersen típusaival, a fennmaradó kettő pedig a mediterrán és az ázsiai modell, amelyek ugyancsak megjelentek a jóléti rendszereken alapuló tipológiák kibővített verzióiban. Megjegyzendő még, hogy a kapitalizmus változatai között Nölke-Vliegenthart (2009) külön típusnak tekintik a dependens – köztük a kelet-közép-európai – piacgazdaságokat, amit Farkas (2011a és 2011b) empirikus elemzései is megerősítenek.

Mindezek alapján állítható, hogy mind a jóléti rendszerek, mind a VoC-irányzat empirikus tipológiai kellő érvet szolgáltatnak ahhoz, hogy – később kifejtendő – empirikus meghatározottságai alapján a mediterrán modellt önálló alakváltozatként kezeljem. Ezt teszi Sapir (2006) is, akinek a válságot megelőzően készült írása szociálpolitikai és összehasonlító közgazdaságtani szerzők mellett vezető gazdaságpolitikusok számára is meghatározó referenciává vált. Sapir elemzése szerint a mediterrán kapitalizmus már a kétezres évek első felében is rossz eredményeket mutatott mind a társadalmi méltányosság, mind pedig a gazdasági hatékonyság szempontjából (Sapir 2006:380). Másként fogalmazva: hosszabb távon makrogazdasági, illetve szociális értelemben is fenntarthatatlannak bizonyult, és ez már a válságot megelőzően is evidencia volt. Sapir elemzése alapján ugyanakkor távolról sem magától értetődő, hogy a mediterrán országok az ugyancsak komoly pénzügyi fenntarthatósági problémákkal küzdő kontinentális nyugat-európai alakváltozat felé konvergálnak; meglátása szerint inkább a méltányosság szempontjából ugyancsak

problematikus, de makropénzügyi szempontból könnyebben menedzselhető angolszász típus felé mozdulhatnak el (Sapir 2006:381). Ez további érv amellet, hogy a mediterrán országokat külön modellként kezeljük.⁴

A mediterrán modell distinkcióját alátámasztják a harmadik fejezetben tárgyalt saját empirikus eredményeim is, amelyek szerint az idesorolható országok intézményi értelemben közelebb állnak a poszt-szocialista kelet-közép-európai országokhoz, mint a többi régi nyugat-európai EU-tagállamhoz. Ez az alapító EU-tagállam Olaszországra is érvényes; tudományos szempontból az intézményi fejlettség és a növekedés közötti valamiféle rejtélyesség inkább Spanyolország esetében mutatkozik – ebben a fejezetben éppen ennek megfejtésére teszek kísérletet.

5.2.2. A mediterrán modell jellemzői

A mediterrán kapitalizmus legfontosabb jellemzőinek áttekintésében döntően az Andreotti-Garcia-Gomez-Hespanha-Kazepov-Mingione szerzőhatos, még 2001-ben a Journal of European Area Studies-ban megjelent tanulmányára támaszkodom. Ennek elsősorban az az oka, hogy szemben más szűkebb szakpolitikai – jellemzően szociálpolitikai – horizontú tanulmányokkal, Andreotti és szerzőtársai komparatív, gazdaság- és politikatörténeti, illetve historikus intézményi magyarázatokkal illusztrálják a mediterrán fejlődést, amely az útfüggőség okán nyilván az utolsó két évtized intézményi pályáján – beleértve a válsághoz történő alkalmazkodás módját – is nyomot hagy. Ebben a megközelítésben a mediterrán modellnek hat fő specifikuma van – azzal a fontos területi megkötéssel, hogy Észak-Olaszország nagy része, illetve Észak-Spanyolország bizonyos régiói (Katalónia, Baszkföld) számos tekintetben nem mutatják ezeket a vonásokat; ezek a fejlettebb régiók sok szempontból valóban a kontinentális nyugat-európai kapitalizmus ideáltípusához állnak közel.

1. *Gazdaságtörténeti és demográfiai* szempontból a mediterrán fejlődés fontos vonása, hogy a megkésett és a fejlettebb nyugat-európai kontinentális államokhoz képest szerényebb mértékű iparosítás jelentős mértékű kivándorlással párosult. Az ipari munkásság aránya és politikai befolyása csekély maradt, miközben a nyugat-európai átlagnál lényegesen nagyobb azoknak a hányada, akik számára az önfoglalkoztatás biztosít megélhetést. Az önfoglalkoztatottak azonban tipikusan nem (vagy legalábbis lényegesen kevésbé) rendelkeznek azokkal a szociális jogosultságokkal, amelyek a vállalatok, illetve a nagy bürokratikus szervezetek alkalmazottai számára elérhetőek. Andreotti és szerzőtársai (2001:44) szerint ezzel összefüggésben logikusnak tetszik, hogy a mediterrán államok a fejlettebb európai országokhoz képest hagyományosan elnézőbbek az önfoglalkoztatottak, családi

⁴ Tegyük mindehhez hozzá, hogy a mediterrán országoknak az Európai Unió (és benne a Gazdasági és Monetáris Unió, a GMU) többi országától történő distinkciója fájdalmasan indokolható a nemzetközi pénzpiaci szereplőknek a globális válság európai elmélyülése óta mutatott viselkedése, sőt szóhasználata okánt is. A válság periódusában a pénzügyi befektetők körében elterjedt a mediterrán országok angol nevének kezdőbetűiből képzett, megbocsáthatatlanul előítéletes 'PIGS', illetve 'PIIGS' (magyar megfelelője kb. disznócska országok) akroníma, ami a négy ország mellett (időnként Olaszország helyett) Írországra, vagyis az euróövezet belső perifériájának leírására irányult. A pejoratív akroníma használata később – részben a portugál és a spanyol média érzékenyebb részének nyomására – csökkent, de sajnálatos, hogy bizonyos tudományos írásokban is fellelhető.

mikrovállalkozások informális viselkedési gyakorlataival (például adókerülés, illetve nem-bejelentett foglalkoztatás).

2. Sajátos, a nyugat-európai ideáltípustól jelentősen különböző szerepet játszik maga az állam a mediterrán országokban. Egyrészt *szakpolitikai*, különösen pedig *jóléti politikai* hatókörében lényegesen gyengébb a nyugat-európai államoknál. A jóléti állami funkciók gyengeségét mutatja, hogy a mediterrán államok eleve csekélyebb jóléti típusú kiadásaik meghatározó részét – még a kilencvenes évek második felében is több mint 40, Olaszországban több mint 50 százalékát – a korábban nagy bürokratikus szervezeteknél foglalkoztatott időskori nyugellátására fordították. Eközben aktív munkaerőpiaci eszközökre, lakhatásra, illetve a társadalmi kirekesztés elleni védelemre a jóléti kiadások elenyésző, jellemzően 1 százalék alatti hányada jutott. Ez a kiadási nagyságrend és szerkezet nemcsak a svéd, de a német vagy a francia arányoktól is szignifikánsan különbözik. Ráadásul a mediterrán államigazgatási bürokrácia tipikusan távol áll a weberi szakértői bürokrácia ideáltípusától, a partikuláris csoportokhoz fűződő erős lojalitás pedig erősen megnehezíti a szakpolitikai korrekciókat, reformokat, illetve a válsághelyzetekhez történő alkalmazkodást.
3. A szakpolitikai értelemben gyenge mediterrán állam másfelől gyakran autoriter hatalomgyakorlási vonásokat mutat – értelemszerű összefüggésben a nem túl távoli diktatorikus hagyományokkal is. Az erősen polarizált és jellemzően csak kisléptékben megszerveződő társadalmi csoportokat a dél-európai állam *sajátos szívességi viszonyokon, a klientelizmus, a nepotizmus és a korrupció mechanizmusain* keresztül integrálja a politika rendszerébe, az univerzalizmussal szemben a privilegizáltság gyakorlatának engedve teret. Ez a viszonyulás visszaköszön a munkaügyi, illetve munkahelyi kapcsolatokban, mégpedig az üzleti szereplők részéről is: a mediterrán vállalatok egyrészt gyakran ignorálják a munkavállalók munkaviszonyból fakadó jogait, másrészt jellemzően partnerei az államnak a közjót megkerülő partikuláris formulákban (adókedvezmények, korrupció).
4. A mediterrán országok politikai elitje és pártrendszere *erősen polarizált*, jellemzően bipoláris – ez lényegében Olaszországra is érvényes a pártok nagy száma ellenére, illetve Spanyolországra nézve is igaz, bár e két országban a regionális pártszervezések némileg árnyalják a képet. A pártok szakszervezeti és civil kötődései tipikusan gyengék (leszámítva bizonyos mértékig Észak-Olaszországot); a munkavállalói, a szociális és egyéb állampolgári jogok biztosítására irányuló politikai nyomás hagyományosan csekély, a politikai elit (vagy legalábbis annak felvilágosult része) pedig jellemzően felülről generálja a jogkiterjesztő változásokat. A mediterrán politikai működés tipikus vonásának tekinthető továbbá, hogy miközben a szakpolitikai megfontolások gyakran másodlagosak, addig a politikai elit feltűnően aktív a hatalomgyakorlás retorikai dimenzióiban (Andreotti et al. 2001:47).
5. Az állam szakpolitikai szerepét és a szervezett politikai nyomásgyakorló csoportok funkcióit a déli országokban hagyományosan a *primér szolidaritási kötelek, családi, rokonsági hálózatok* pótolják. Speciális a család, ezen belül

pedig különösen a nők szerepe, akik az otthoni gondozási szolgáltatásokat biztosítják. Ez a rendszer – összefüggésben a részmunkaidős foglalkoztatás csekély elterjedtségével is – kifejezetten nehezíti a mediterrán országokban élő nők munkavállalását, miközben implicit módon kiterjeszti a fiatalok függését a családi erőforrásoktól, különösen a kedvezőtlen munkaerőpiaci kilátásokat kínáló térségekben. A női emancipáció előrehaladtával ráadásul erősödnek a tradicionális mediterrán családban korábban – a patriarchális hatalmi viszonyok miatt – kevésbé manifesztálódó feszültségek, és csökken a termékenység.

6. A család kitüntetett szerepe – karöltve a megbízhatatlan államot reprezentáló külső hatalmi szereplőkkel – önmagán messze túlmutató társadalmi, politikai és közvetlenül megragadható munkaerőpiaci következményekkel jár. Banfield (1958) a dél-olaszországi Montegrano település elmaradottságának okait vizsgáló klasszikus antropológiai munkájában *amorális familizmus*ként írta le azt az attitűdöt, amely a családhoz tartozó bennfentesek iránt jóformán feltétlen lojalitással, ugyanakkor a kívülállókkal szemben alapvetően bizalmatlan és kirekesztő viszonyulással jellemezhető. Az amorális familizmus pedig kulturális megalapozója a mediterrán országokban tipikus szélsőségesen polarizált, *duális munkaerőpiac*nak. Egyfelől jól fizetett, határozatlan idejű szerződéssel és jóléti jogosultságokkal rendelkező bennfentesek vannak, másfelől munkanélküliek, valamint bizonytalan foglalkoztatotti státuszú, gyakran informálisan, mindenféle védelem és jóléti ellátási jogosultság nélkül alkalmazott kirekesztettek. Ráadásul, ahol a bentlévők maguk számára erős munkaerőpiaci védelemet tudtak elérni, ott aktív munkaerőpiaci politikák hiányában a kirekesztettek relatív helyzete különösen rossz – márpedig ez éppen Spanyolországra lett fokozottan jellemző a nyolcvanas évek óta (Andreotti et al. 55-56).

Ezek a vonások tehát – a gyakran autoriter vonásokat mutató, szakpolitikailag viszont gyenge állam, amely elnéző az informális gyakorlatokkal szemben; az erősen polarizált politikai elit; a szélsőségesen duális, a bennfentesek és a kirekesztettek alig átjárható szegmenseivel jellemezhető munkaerőpiac, amely történetileg az amorális familizmus attitűdjéből táplálkozik – a klasszikus mediterrán modell attribútumai. A közelmúlt spanyol fejlődését ennek fényében tekintem át – ezt megelőzően azonban vázolom azokat az elméleti fogódzókat, amelyek empirikusan termékenyek lehetnek.

5.3. A spanyol fejlődés a recesszió időszakában – lehetséges értelmezések

5.3.1. Neoklasszikus megközelítés és alternatív interpretációk

A recesszió időszakában érvényesülő mechanizmusokat először a neoklasszikus megközelítésből kiindulva tekintem át, ezt követően pedig a különböző alternatív értelmezéseket tárgyalom. A standard növekedésméleti interpretáció természetesen a válság előtti időszakra fókuszál – a spanyol gazdaság válság alatti viselkedését ebből a perspektívából alapvetően a krízist megelőző periódus hosszú távú trendjei alapján érthetjük meg.

Ennek kapcsán ugyanakkor Boldrin, Conde-Ruiz és Díaz-Gimenez (2010) leszögezik, hogy *a hosszú távú növekedés standard neoklasszikus modellje Spanyolország esetére nem*

alkalmazható (Boldrin et al. 2010a:16). Ebben a szerzőhármás értelmezésében három specifikus tényezőnek van perdöntő szerepe. Egyrészt technológiai értelemben Spanyolország az utolsó fél évszázadban is sokkal inkább felzárkózó mintsem élenjáró országnak (volt) tekinthető. Másrészt a korábbi diktatúrából demokráciába történő átmenet időszakában erősen polarizált munkaerőpiaci környezet alakult ki, amelynek duális jellege ráadásul fokozódott a nyolcvanas és a kilencvenes évek két nagyobb változási hulláma következtében. Harmadik sajátos vonásként pedig Boldrin és szerzőtársai (2010a) a kétezres évek olcsó migráns munkaerejének drámai mértékű beáramlását említik, amelynek hatására a munkakínálat 25 százalékkal emelkedett (Boldrin et al. 2010a:3). Vegyük észre: az első két „specifikus tényező” teljes mértékben illeszkedik a hagyományos mediterrán fejlődési mintázathoz, a harmadik viszont szöges ellentétben áll azzal.

Az 1960 utáni időszak belső periódusait vizsgálva Boldrin, Conde-Ruiz és Díaz-Gimenez (2010a:14) mindenesetre úgy találják, hogy az 1975 előtti időszakra még jól alkalmazható a standard neoklasszikus interpretáció; problémát e tekintetben az 1975 utáni periódus értelmezése jelent. Technikailag a problémát abban ragadhatjuk meg, hogy bár a reálbérek és a termelékenység között végig fennáll a pozitív korreláció, 1975 után a spanyol foglalkoztatásnak a reálbérekkel és a termelékenységgel – mind a munkatermelékenységgel, mind pedig a teljes tényező termelékenységgel (TFP) – történő együttmozgása előbb gyengült, majd pedig különösen a kétezres évektől fokozódó negatív korreláció érvényesült. Ezt a jelenséget írja le a fejezet bevezetőjében már hivatkozott „spanyol termelékenységi paradoxon” fogalma (Martínez et al. 2008:1570).

5.3. táblázat

Korreláció a makroszintű jövedelem (Y), a teljes tényező termelékenység (TFP), valamint a foglalkoztatottak számában (Y/L) és a munkaórában (Y/H) mért munkatermelékenység között Spanyolországban, 1976-2008

	ΔY	ΔTFP	$\Delta(Y/L)$	$\Delta(Y/H)$
ΔY	1,00			
ΔTFP	-0,25	1,00		
$\Delta(Y/L)$	-0,60	0,74	1,00	
$\Delta(Y/H)$	-0,59	0,90	0,84	1,00

Forrás: Boldrin et al. (2010a:10, 3. táblázat alapján)

A termelékenységi szempontból paradox fejlődés első periódusában, 1976 és 1994 között Boldrin és szerzőtársai szerint a demokratikus átalakulás során megerősödő szakszervezetek játszottak meghatározó szerepet. Hatásukra lefelé merev bérszerkezet, illetve a munkaerőpiacon bentlévők erős védettsége alakult ki – ez pedig *a munkaerő-takarékos technológiák* terjedését ösztönözte. Így a termelékenység és a bérek növekedése ebben az időszakban stagnáló foglalkoztatással, illetve magas, 15-20 százalék körül oszcilláló munkanélküliséggel párosult (lásd erről Bentolila et al. 2012:158).

Szöges ellentétben áll ezzel a kilencvenes évek második felétől a válságig tartó periódus: ekkor a foglalkoztatottak munkaerőpiaci védettségének általános leépülése tapasztalható, és pedig különösen védtelenek a folyamatosan beáramló, szinte korlátlan munkaerőkínálatot biztosító migránsok tömegei. Mindez a *munkaerő-intenzív, kevésbé innovatív növekedést* segítette, így ebben az időszakban a foglalkoztatottság látványosan emelkedett, miközben a termelékenység és a reálbérek csökkenő pályára kerültek. A neoklasszikus megközelítésből

kiindulva tehát a válság időszakát megelőző több mint három évtizeden keresztül, *lényegében az 1975 utáni demokratikus periódus egészében alapvető növekedési anomália jellemezte a spanyol fejlődést* (Boldrin et al. 2010a:13). Ennek fényében a válság óta zajló spanyol történések egy hosszú ideje deviáns fejlődési pályára került gazdaság normalizálódásaként is felfoghatók. Alcidi és Gros (2012) szerint e régóta fennálló fejlődési deviancia vezetett extrém túlfűtöttséghez az ingatlanpiacon, és – szemben a hasonló mértékű ingatlanpiaci buborékkal szembesülő, de a válságból már kilábalni látszó Írországgal – a spanyol krízis azért húzódik el, mert a gazdaság strukturális igazodása lassú. A szerzőpáros interpretációjában az alkalmazkodás végbemenetele az ingatlanpiachoz kötődő ágazatok további jelentős szűkülését igényelné, egyidejűleg az erőforrásoknak az exportképes ágazatok felé történő reallokációjával (Alcidi - Gros 2012:3). Ez a megközelítés ugyanakkor kevés támponttal szolgál akár a spanyol ingatlanpiaci buborék („*la burbuja inmobiliaria*”, Campos Echeverría, 2008) extrém méretű felfúvódásának, akár a válság periódusában történő nehézkes alkalmazkodásnak a megértéséhez. Ráadásul Mas-Ivars (2012) európai összehasonlító termelékenységi elemzése azt mutatja, hogy Spanyolország az EU egyetlen olyan országa, amelyben *a termelékenység a válság időszakában kedvezőbben alakult mint a megelőző fellendülés idején* (Mas-Ivars 2012:17) – ami a krízis periódusában inkább erőteljes alkalmazkodásra utal.

A standard neoklasszikus perspektívából tehát csak korlátozottan értelmezhetők a spanyol fejlődési folyamatok. Azonosíthatóak ugyanakkor bizonyos sajátosságok, mindenekelőtt az ingatlanpiac, illetve a munkaerőpiac működésében – ezekre a történeti áttekintés során részletesen kitérek majd.

Az alternatív értelmezéseknek négy csoportja különíthető el: az egyik a humán tőkéből, a másik a fertőzéses válságok természetéből, a harmadik a nemzetközi függőségi viszonyokból adódó meghatározottságokra épít, a negyedik pedig az állami beavatkozások, illetve az improduktív vállalkozói tevékenységek öngerjesztő mechanizmusaira koncentrál. A *humán tőke*⁵ kiemelkedő szerepét a hosszú távú növekedésben ugyan a 3. fejezetben bemutatott saját empirikus eredményeim is alátámasztják – azt azonban nem magyarázzák, hogy praktikusán ugyanaz a humán tőke Spanyolország számára miért lehet elegendő erőteljes konvergenciára az élenjáró országokhoz felívelő szakaszban, és miért jár divergenciával súlyos visszaesés idején. Ráadásul a humán tőkét tekintve ugyan Spanyolország (8,11-es értékkel) elmarad az EU-átlagtól (9,11), azonban jelentősen meghaladja az olasz (7,58) és különösen a portugál (5,89) értékeket. A humán tőke perdöntő hatását ebből a szempontból az sem támasztja alá, hogy e téren a négy ország közül éppenséggel Görögország (9,08) mutatója a legkedvezőbb, ami erősen kétségessé teszi, hogy a humán tőke magyarázná a mediterrán országok közötti különbségeket a válsághoz történő alkalmazkodásban.

A fertőzéses válságok természetével kapcsolatos, illetve a nemzetközi függőségi viszonyokra építő értelmezések hosszabb kifejtést igényelnek. Mindenekelőtt azért, mert elemzési egységként jellemzően nem (vagy legalábbis nem kizárólag) az egyes országokat tekintik, hanem az országok bizonyos csoportját – az európai integrációban, a Gazdasági és Monetáris Unióban (a GMU-ban), netán a világ gazdaság rendszerében játszott szerepük alapján. Eltérő vizsgálati horizontjuk ellenére ugyanakkor ezeknek a megközelítéseknek a tanulságai is számos ponton beépíthetők saját nemzetgazdasági fókuszú empirikus elemzésembe.

⁵ A humán tőke operacionalizálásáról lásd a 2.2. fejezetet.

5.3.2. Spanyolország és a fertőzőes típusú válság – a Gazdasági és Monetáris Unió paradox hatásai

A válságelméleti megközelítésekből kiindulva⁶ plauzibilis lehet az az értelmezés, mely szerint Spanyolország fejlődési pályáját a krízis óta alapvetően befolyásolja, hogy *az ország fertőzőes típusú válság áldozata lett*. Dornbusch, Park és Claessens a kilencvenes évek latin-amerikai és kelet-ázsiai válságainak tapasztalatait is áttekintő elemzésükben (Dornbusch et al. 2000) több olyan csatornát azonosítanak, amelyek révén a nemzetközi pénzügyi befektetők viselkedése fundamentális makroökonómiai okok hiányában is a válság áldozatává tehet egy országot. A likviditási probléma és az információs aszimmetria jelensége mellett különösen figyelmet érdemel, hogy *válság időszakában felerősödnek az önbeteljesítő mechanizmusok*, a pozitív kimenetek mellett negatív önerősítő folyamatokat is generálva – lásd a leértékelődésből, az eszközárak eséséből, a tőkemenekülésből és az eladósodásból épülő ördögi kört (ezt a szerzők negatív egyensúlyi kimenetként aposztrofálják, Dornbusch et al. 2000:185). További kiemelt fertőzőes típusú válságcsatorna lehet *a nemzetközi pénzügyi szereplők radikálisan megváltozó kockázat-érzékelése* – e tekintetben pedig Dornbusch és szerzőtársai összegzése inkonkluzív: „a racionális és az irracionális befektetői viselkedés elválasztása mind elméletileg, mind gyakorlatilag problematikus” (Dornbusch et al. 2000:192).

Arghyrou és Kontonikas (2012) elemzése alátámasztja, hogy Spanyolország tekinthető a Gazdasági és Monetáris Unió belüli fertőzőes típusú válság áldozatának. A szerzők kiemelik az ország speciális pályáját: 2009 márciusa előtt – ellentétben Görögországgal vagy Olaszországgal – Spanyolország államkötvényeit még az euróvezeti centrumhoz tartozóként árazta a nemzetközi pénzügyi piac, a Görögországban eszkalálódó és fokozatosan terjedő euróvezeti adósságválság mélyülése óta azonban a globális pénzügyi befektetők szemében az ország a GMU periférikus helyzetű országai közé került (Arghyrou-Kontonikas 2012:670). De Grauwe és Ji „Önbeteljesítő válságok az Eurózónában” című tanulmányukban (2013) még egyértelműbben fogalmazzák: „Spanyolország esetében a fundamentumok kevésbé magyarázzák az országkockázati felárak⁷ emelkedését, sokkal inkább arról van szó, hogy a Spanyolországgal kapcsolatos piaci megítélés változott meg” (De Grauwe – Ji 2013:30).

A szerzők ökonometriai elemzésük alapján azt a következtetést vonják le, hogy a közös valutaövezet elmélyülő adósságválságának időszakában a görög és a spanyol állampapírok emelkedő országkockázati felára jórészt eltérő motívumokra vezethető vissza. Amint az az 5.1. ábrából is világosan látható, a görög kockázati prémium megugrása nagyobb részben *fundamentális makrogazdasági okokkal* magyarázható, a spanyol állampapírok kockázatát viszont az *idő folyamán erősödő félelem-faktor* miatt félreárzta a piac (mispriced risk). Másként fogalmazva: részben a nemzetközi pénzügyi piac megváltozott kockázat-érzékelése generálta önbeteljesítő módon azt a folyamatot, amely Spanyolországot a Dornbusch-Park-Claessens szerzőhármassal által rossz egyensúlyként leírt negatív pályára lökte (De Grauwe – Ji 2013:31). Ez részben Portugáliára is érvényes, Olaszországra viszont csak igen kevésbé. Tegyük hozzá: ezen a következtetésen még az sem változtatna érdemben, ha az az olasz és a

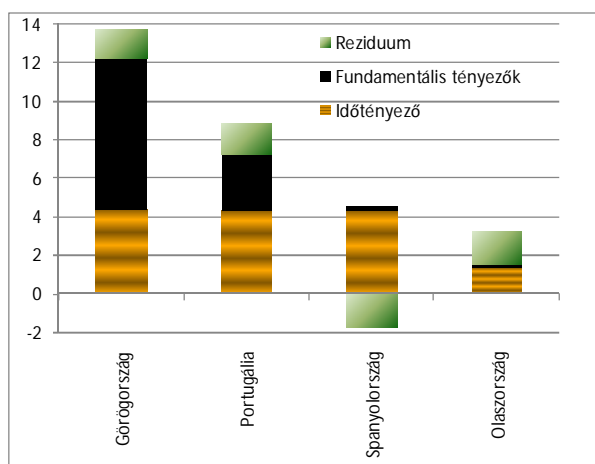
⁶ Magyar nyelven jó áttekintést ad a különböző válságelméletekről Szűcs (2005) írása.

⁷ Valamely ország kockázati felárát az adott ország 10 éves lejáratú államkötvényeinek az azonos futamidejű német állampapírokhoz képesti kamatkülönbsége fejezi ki (%-pontban).

spanyol esetekben ellentétes előjelű (többek között a közelmúlt fiskális politikai hitelességét is inkorporáló) reziduuumot is teljes egészében a nem-fundamentális tényezők közé számítanánk.

5.1. ábra

**A mediterrán euróövezeti országok kockázati felárának változása, dekompozíció
(2008 1. negyedév - 2011 3. negyedév, %-pontban)**



Forrás: De Grauwe – Ji (2013:31) 10. ábra alapján

Nem cáfolható tehát, hogy Spanyolország legalább részben az euróövezet fokozatosan elmélyülő, fertőzőes típusú adósságválságának áldozata – márpedig ez az alternatív magyarázatok harmadik csoportjának, a nemzetközi függőségi típusú meghatározottságoknak speciális eseteként is interpretálható. Számos jel utal arra, hogy a válság folyamán az euróövezeten belül reprodukálódott a válság előtti időszakban jórészt meghaladni vélt centrum-periféria megosztottság. Ennek kapcsán De Grauwe – Ji (2012:878) arra is felhívják a figyelmet, hogy bár az euróövezetből kimaradó külső periféria országai hasonló válságjelenségekkel szembesültek mint a GMU-tag mediterrán országok, a közös valutaövezet államai a válság előrehaladtával az önbeteljesítő mechanizmusok miatt végsősoron sebezhetőbbnek bizonyultak. Alberola, Molina és del Río szerint ugyanakkor inkább a hasonlóságok szembeötlőek az euróövezet „két perifériája” (Alberola et al. 2012:9) között, amelyek a szerzőhármas értelmezésében a mediterrán térséget (plusz Írországot), illetve a GMU-hoz már az euró bevezetése előtt is kötött árfolyammal hozzárendelődő Baltikumot jelentik. Kétségtelen, hogy mindkét országcsoportban hasonlóan zajlott a válság előtti fellendülés, és a visszaesés időszakában is tapasztalhatunk rokon vonásokat. Előbb a gyors felzárkózásban bízva túlzott tőkebeáramlás történt, felduzzadt a hitelállomány és zabolátlanul emelkedett az ingatlanok, a részvények és a kötvények értéke – mindez élénkítette a beruházásokat, illetve a vagyonhatáson keresztül a fogyasztói keresletet is növelte, új munkahelyek sokaságát létrehozva a helyi szolgáltató ágazatokban. A ciklus leszálló ágában ennek ellenkezője zajlik: a vagyontárgyak értéke jelentősen csökken, a hitelezés, a beruházások és a fogyasztás visszaesik, mindennek pedig krónikus munkanélküliség a következménye. Provokatív címmel megjelent tanulmányában, „Az euróövezet felbomlásában” Eichengreen ezt a jelenséget elsősorban nem a helyi gazdasági-politikai eliték téves döntéseinek következményeként, hanem az európai közös valutaövezet alapvonásaként interpretálta (Eichengreen 2010:15).

Látnunk kell ugyanis, hogy az önbeteljesítő mechanizmusok nemcsak a válság periódusában, hanem a megelőző fellendülés időszakában is működtek – csak éppen ellenkező előjellel. Ebben Alberola, Molina és del Río elemzése szerint az ún. halo-hatásnak⁸ van perdöntő szerepe. Luengnaruemitchai és Schadler (2007) korábban az új tagállamok uniós, majd euróvezeti csatlakozási perspektíváit elemezve úgy találták, hogy amint a fejlett európai országok klubjához, az EU-hoz, később pedig a közös valutaövezethez történő csatlakozás perspektívája valószínűvé válik, akkor „európai halo-hatás” (Luengnaruemitchai – Schadler 2007:20) lép fel. Elemzésük szerint a a kétezres évek első felében az EU-tagság, majd a GMU-tagság ígérete miatt a nemzetközi pénzpiaci szereplők 50-100 bázisponttal szisztematikusan kisebb kockázati prémiumot rendeltek ezeknek az országoknak az állampapírjaihoz annál, amit a fundamentális pénzpiaci mutatók szokásos árazási gyakorlata indokolt volna. Alberola és szerzőtársai (2012) pedig arra mutatnak rá, hogy *a kockázati prémiumot irracionálisan csökkentő halo-hatás a válság előtt az euróövezet mediterrán országaiban is mérhető volt*; így az alacsony (sőt esetenként negatív) reálkamatok, a finanszírozási források zabolátlan lehetősége következtében a periférikus helyzetű országok számára a GMU nem a fegyelmezett pénzpiaci működés környezetét biztosította, hanem sokkal inkább a későbbi instabilitás záloga lett – az európai halo ideig-óráig elfedte az egyensúlyi és a termelékenységi problémákat, a tartós reálgazdasági konvergencia és a stabilitás érzete azonban délibábnak bizonyult (Alberola et al. 2012:33).

5.3.3. Függőségi viszonyok a Gazdasági és Monetáris Unió országai között

A dependencia-alapú megközelítések végképp ellépnek a komparatív nemzetgazdasági analízistól a többszintű kapitalizmus-elemzés felé, amelyben a különböző transznacionális aktorok is evidensen megjelennek. Ebben a paradigmában az Európai Unió periférikus helyzetű országainak fokozott sebezhetősége és kiszolgáltatottsága nem igazán meglepő, hanem voltaképpen magától értetődik – bizonyos országok esetében persze korántsem triviális, hogy a centrumhoz vagy inkább a (fél)perifériához sorolandók. Bohle és Greskovits (2009) a kapitalizmus változatai irányzat átfogó kritikáját adó írásukat azzal zárják, hogy a nemzetgazdasági szinten értelmezett alakváltozatok tanulmányozásakor éppen a kapitalizmus lényegét tévesztjük szem előtt: „expanzív természetét, sajátos sebezhetőségi pontjait, destruktív és irracionális tendenciáit, valamint visszatérő válságait” (Bohle-Greskovits 2009:382). Becker és Jäger (2012) pedig az európai kapitalizmus fejlődési folyamataként, az európai integráció strukturális alapvonásaként tekintik azt, hogy a GMU centrumországa, Németország, illetve a közös valutaövezet mediterrán perifériájának országai eltérő növekedési mintát – ahogy ők nevezik: eltérő „akkumulációs stratégiát” (Becker – Jäger 2012:175) – követtek.

Az Eurózónán belül a német növekedési pálya szélsőségesen exportvezérelt karaktert kapott; szakpolitikai támasztékát a külső versenyképességet a bérinfláció korlátozásával, a foglalkoztatást pedig aktív munkaerőpiaci lépésekkel is segítő, ugyanakkor a szociális

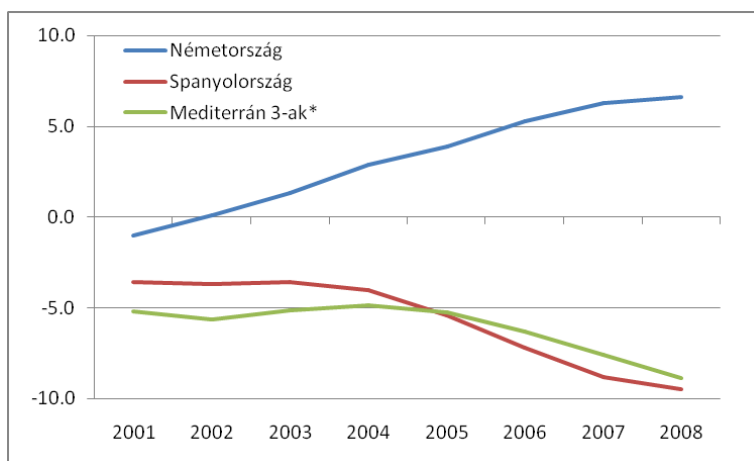
⁸ Az eredetileg a csillagászatból ismert, sajátos fénytörések miatti optikai jelenségre asszociáló halo-hatás megnevezést az empirikus társadalomtudományban elsőként Thorndike (1920) használta oktatáspszichológiai írásaiban: eszerint valakiről alkotott általános benyomásunk miatt hajlamosak vagyunk szisztematikusan rosszul megítélni az illető specifikus vonásait (mindez elég közel áll ahhoz, amit a hétköznapi magyar nyelv skatulyázásnak nevez).

jogosultságokat erősen korlátozó, Hartz-reformok néven ismertté vált 2003-2005 között négy lépcsőben bevezetett intézkedéssorozat (Kemmerling-Bruttel 2006:93) képezte. Ezzel egyidejűleg a mediterrán periféria országai – amelyek immár nem élhettek a korábban gyakran használt valutaleértékelés eszközével külkereskedelmi versenyképességük helyreállítására – nem tettek hasonló szakpolitikai lépéseket; ennek hiányában ott hitelvezérelt, a belső fogyasztásra és eladósodásra, Becker és Jäger kifejezésével „pénzügyi akkumulációra” (Becker – Jäger 2012:175) épülő növekedési pálya bontakozott ki. A függőségi megközelítés értelmezési keretében az euróövezeten belül e két növekedési minta egymást feltételezi – és logikus velejárója a mediterrán országok dezindusztrializációjának folyamata, valamint értelemszerű következménye Németország jelentős többlete, illetve a mediterrán országok egyre növekvő hiánya a folyó fizetési mérlegekben.

2001-ben, az euró bevezetése előtt Németország folyó fizetési mérlege még csekély hiányt mutatott – a mediterrán országok közepes mértékű negatív szaldója mellett. A közös valutaövezet időszakában aztán a német folyó fizetési mérleg egyenlege gyorsan pozitívvá vált, és a többlet egyre csak nőtt a válság időszakáig. Eközben a mediterrán országok fizetési mérlegének hiánya folyamatosan duzzadt, és 2008-ra már megközelítette a GDP 10 százalékát (Görögországban és Portugáliában jócskán meg is haladta ezt az értéket).

5.2. ábra

Németország és a mediterrán országok folyó fizetési mérlegének alakulása (2001- 2008 között, a GDP %-ában)



*Görögország, Olaszország és Portugália átlaga

Forrás: Eurostat-adatbázis

A függőségi paradigma értelmezésében tehát a közös valutaövezet az eltérő növekedési pályák ösztönzése révén – mindenképp a GMU perifériális helyzetű országainak eladósodásával – olyan meghatározottságokat hozott létre, amelyek hosszabb távon divergens fejlődést vetítenek előre. A válság periódusában pedig csupán annyi történt, hogy az „Euró-zóna centruma és perifériája közötti szakadék nyílttá vált” (Becker – Jäger 2012:177).

Függetlenül attól, hogy valaki mennyire osztja a dependencia-paradigma bizonyos normatív kitételeit (például a neoliberalisként aposztrofált gazdaságpolitikai stabilizációs lépések megítélésében), mind a függőségi meghatározottságokkal, mind a fertőzőes típusú európai adósságválsággal kapcsolatos meglátásokból több releváns empirikus következtetés adódik

számomra. Mindenekelőtt az, hogy a válság során az euróövezeti perifériát érő exogén sokkok nem korlátozódtak a szokásosan feltételezett áru-, pénz- és munkaerőpiaci mechanizmusokra; jelentős módosulást tapasztalhat(t)unk ugyanis a nemzetközi pénzpiaci szereplők árazási viselkedésében. Radikálisan megváltozott a pénzpiacok kockázatértékelése: a görög adósságválság elmélyülésével Spanyolország fertőzőes típusú válság áldozatává vált (noha a makrogazdasági fundamentumok ezt legfeljebb részben indokolták). A folyamat egészében aligha elhanyagolható szerepe van az Euró-zóna működési környezetének: a közös valutaövezeten belül a külkereskedelmi versenyképességi problémáikra adott hagyományos szakpolitikai válaszukat (a valutaleértékelést) elvesztítő mediterrán országok külső egyensúlyhiánya évről évre nőtt. Ezzel együtt a válság előtt a mediterrán (és a kelet-közép-európai) országokban azonosítható volt egyfajta európai halo-hatás, amely irracionálisan csökkentette ezen országok kockázati prémiumát, ott is, ahol a túlfűtöttség jelei, a termelékenység és a külső egyensúlyi problémák egyértelműen érzékelhetők voltak. És ahogy a válság előtt az önbeteljesítő mechanizmusok nagyban hozzájárultak ahhoz, hogy anyagi körnek látszó buborékok alakulhattak ki, úgy a válság mélyülése óta irracionális negatív percepciók is táplálják a visszaesést, ezúttal negatív önerősítő mechanizmusok ördögi körét hozva létre.

Látunk tehát bizonyos mechanizmusokat, amelyekkel viszonylag jól értelmezhető, hogy az európai periféria országaiban miként jöhetett létre előbb a fellendülés buborékja, illetve miért követheti ezt elhúzódó recesszió. Abból a szempontból viszont nem kielégítőek ezek az interpretációk, hogy nem adnak magyarázatot alapkérdésünkre: miért nem volt sikeresebb a spanyol alkalmazkodás a válság folyamán annak ellenére, hogy a makrogazdasági mutatók túlnyomó többsége szempontjából Spanyolország helyzete a válság időszakában viszonylag kedvezőnek látszott, ráadásul az ország intézményi fejlettségi mutatói is lényegesen jobbak a többi mediterrán országnál (meghaladva az európai átlagot is)?

5.3.4. A növekedés volatilitása, az intervencionizmus és a visszaesés ördögi körének mozgatói, az improduktív vállalkozások

A fenti kérdés megválaszolásához ebben a fejezetben azokat az elméleti megközelítéseket tárgyalom, amelyek a spanyol fejlődés válság előtti, illetve azóta tapasztalt pályájában kiemelt szerepet játszó önerősítő mechanizmusokra reflektálnak. Olyan teoretikus fogódzókat tehát, amelyek *a növekedési pályák volatilitásának, (in)stabilitásának megértésében* relevánsak. Az interpretációk mozaikjában itt részben elmozdulok a nemzetgazdaság alatti aktorok (pl. az állam, illetve a vállalkozások) viselkedésének értelmezése felé – a heterodox megközelítés szellemében ez lehetséges, empirikusan pedig termékeny lehet.

A gazdasági növekedés mintázatait elemző tanulmányában Pritchett (2000) felhívja a figyelmet arra, hogy a különböző országok növekedési pályái igen eltérő alakzatúak – még közel azonos növekedési trendértékek mellett is. A fejlett országok – Pritchett (2000:230) közéjük sorolja a mediterrán országokat is – jellemzően domb növekedési alakzatot mutatnak, ami hosszú távon alacsony (1,5 százalékot valamivel meghaladó), de stabil reálnövekedést jelent mind a növekedési csúcsokat megelőzően, mind pedig azokat követően.

Aligha meglepő továbbá, hogy a növekedési minták stabilitását vizsgálva Jerzmanowski (2006) erős kapcsolatot talált a növekedés volatilitása és az „intézmények fejlettsége”⁹ között; *a fejlettebb intézményű országokban szisztematikusan kisebbek a növekedési kilengések* (Jerzmanowski 2006:369). Az 1962-1994 közötti időszakban 89 országra kiterjedő elemzés – Pritchett (2000) említett tanulmányából kiindulva – a növekedési állapot négy ideáltípusát különböztette meg (Jerzmanowski 2006:358-359). A stabil (hosszú távon 2 százalékos körüli, alacsony volatilitás melletti) növekedést, a stagnálást (hosszú távon nulla növekedés, azonban magas volatilitás mellett), a növekedési csodát (hosszú távon 6 százalékos körüli növekedés) és a növekedési sokk állapotát (ami durva kilengést jelent a korábbi pályához képest, jellemzően a válságok idején, bár természetesen előfordulnak pozitív sokkok is). Megállapítja, hogy a legfejlettebb intézményekkel rendelkező országok növekedési pályájuk mintegy 90 százalékában stabil növekedési állapotban vannak, esetükben a növekedési csoda és a stagnálás is ritka jelenség, a sokk-állapotok pedig atipikusak (Jerzmanowski 2006:369). Az európai mediterrán országok szempontjából meglepő, éppen ezért különösen releváns az az eredménye, mely szerint a legfejlettebb intézményű országok egyik növekedési sajátossága éppen az, hogy a ritka sokkhatások után a növekedés ezekben az országokban tipikusan felgyorsul. Az intézményi fejlettség szerinti négy kategória közül a második csoportba sorolt, ugyancsak fejlett (de nem a legfejlettebb) intézményi minőségű országokban a stabil növekedési állapot valószínűsége viszont csak 50 százalék, miközben a növekedési csodák mellett a stagnáló állapotok is viszonylag gyakoriak. További fontos különbség, hogy *a sokkok hatása ezekben az országokban jellemzően tartósabb*; relatíve nagy, 40 százalékos valószínűséggel elhúzódik (Jerzmanowski 2006:370). Mindezt Spanyolország esetére alkalmazva: a válság előtti másfél évtizedben az ország 1,5-2 százalékponttal rendre gyorsabban nőtt a tipikus legfejlettebb intézményű országoknál, ugyanakkor a válság sokkja is perzisztensebbnek bizonyul(t) Spanyolországban. A növekedési mintázatból visszafejtve tehát úgy tűnik, hogy Spanyolország a válság előtt és azóta is a fejlett (de nem a legfejlettebb) intézményű országok ideáltípusához áll közel, amelyet a legfejlettebb intézményű országokhoz képest a növekedés nagyobb instabilitása, volatilitása jellemez.

Mindezek alapján azokat az intézményi megközelítéseket tekintem át, amelyek a növekedés nagyobb kilengéseit magyarázhatják. Az osztrák iskola hagyománya mind a gazdasági lassulásra, mind pedig a buborék jellegű növekedésre alkalmas értelmezéseket felvet. A következőkben ezeket a megközelítéseket tárgyalom: először az intervencionizmusnak (Mises 2011[1929], Ikeda 1997, Czeglédi 2012) majd pedig a terméketlen (improduktív és destruktív névvel is illetett) vállalkozásoknak (Baumol 1990, Coyne et al. 2010), valamint a lokális vállalkozásoknak (Sautet, 2013) a gazdasági lassulásban, illetve visszaesésben játszott szerepét.

Czeglédi (2012) érvelése szerint *a gazdasági lassulás tipikus oka az intervencionizmus* – ez alatt a hatalom gyakorlóinak és a szakértői bürokratáknak a piac működését torzító beavatkozásait értve. A szétszórt tudás mint a piac alapvető sajátossága (Hayek, 1945) miatt a beavatkozások minden esetben számtalan nem-szándékolt következménnyel (újabb

⁹ Jerzmanowski (2006:366) ugyan részben más mutatókkal mérte az intézményi fejlettséget mint amelyeket én használtam a 3. fejezetben – ez azonban nem befolyásolja érdemben az eredmények interpretációját. Nem csupán azért, mert mutatóink több ponton (pl. a jogrendszer, illetve a szakértői bürokrácia minősége esetében) praktikusán azonosak, de azért sem, mert az intézményi fejlettség különböző dimenziói egymással szorosan korrelálnak az európai országokban (erről bővebben lásd a 3. fejezetet).

megoldandó problémákkal) járnak, amelyeket jellemzően újabb és újabb intervenciók révén igyekeznek kezelni (Mises 2011[1929]). Az intervencionizmus tehát olyan öngerjesztő folyamatként működik, amely újabb és újabb feladatokat kínál a bürokraták és a politikusok számára, egyidejűleg az ideológiai elköteleződés, valamint a járadékvadászat újabb és újabb lehetőségeit teremtve meg (Ikeda 1997). A hayekiánus osztrák iskolai tradícióval szemben felvethető ugyanakkor, hogy a szakpolitikai célú beavatkozások nem nyilvánvalóan negatív hatásúak a növekedésre – válságok időszakában például éppenséggel a már fennálló negatív következmények csillapítása lehet az intervenciók oka. Másként fogalmazva: az exogén sokkok miatt fellépő válságjelenségek is logikusan növelik az intervenciók gyakoriságát, nemcsak a korábbi beavatkozások nem-szándékolt hatásait kezelni szándékozó újabb intervenciók. E két hatást tesztelendő, az 1950-2009 közötti időszakra világmintán elvégzett empirikus elemzésében Czeglédi mindenesetre azt találta, hogy az intervenciók negatív növekedési hatása szignifikánsan nagyobb mint a gazdasági lassulást csillapító hatásuk (Czeglédi 2012:23).

Ebben az értelmezésben az intervencionizmus a gazdasági lassulás (a stagnálás vagy éppen az elhúzódó recesszió) alapvető oka, a visszaesés körei pedig a „*terméketlen vállalkozások*” szaporodása következtében önerősítő módon működnek. De miért jönnek létre terméketlen vállalkozások, és mi különbözteti meg őket a produktív vállalkozásoktól? Baumol (1990) több mint két évtizede írott, mára klasszikussá vált tanulmányában rámutatott: a szokásos schumpeteri feltevés, amely a vállalkozót innovativitása, kreatív romboló tevékenysége miatt a hosszú távú gazdasági fejlődés kulcsaktorának tekinti (Schumpeter 1980[1934]), bizonyos fokig újraértelmezést kíván. Baumol gazdag történeti áttekintéssel illusztrálja, hogy a vállalkozói aktivitás a legkülönbözőbb politikai és gazdasági rendszerekben tetten érhető. Szerinte a lényegi eltérés a játékszabályokban – ha úgy tetszik, a north-i intézményekben (North, 1990) – van, ezek következtében mutatkozik jelentős különbség a gazdasági növekedést serkentő, innovatív, produktív vállalkozások, illetve a növekedést visszafogó, járadékvadász, improduktív vállalkozások egymáshoz viszonyított arányában (Baumol 1990:918).

A folyamatban alapvetőek az *önerősítő mechanizmusok*. Coyne, Sobel és Dove (2010) rámutatnak: ahogy az externáliák és a multiplikátor-hatások következtében a produktív vállalkozói aktivitás további produktív vállalkozói lehetőségeket generál, úgy az improduktív vállalkozások is további improduktív vállalkozói lehetőségeket hoznak létre (Coyne et al. 2010:335). Szerintük intézményi nézőpontból a vállalkozói aktivitás és a gazdasági fejlődés közötti kapcsolat alapkérdése az, hogy a termelési tényezők (fizikai és humán tőke, illetve munka) adott állapota mellett a formális és az informális intézmények mennyiben ösztönzik a produktív vállalkozói tevékenységet. „Ahol ugyanis az improduktív vállalkozói aktivitás relatív jövedelmezősége magas, ott gazdasági hanyatlás következik be, függetlenül a termelési tényezők adott színjétől” (Coyne et al. 2010:336).

Jelen dolgozat keretei között nem vállalkozom a produktív és az improduktív vállalkozások közötti operacionalizált különbségtételre, illetve ezek makroszintű aránya változásának becslésére sem. Azonban a jelenlegi kvalitatív esettanulmányban is indokolt azoknak a mechanizmusoknak a figyelembe vétele, amelyek az improduktív vállalkozói tevékenységet segítik. Ezek közül az első *a gazdasági tevékenységek ösztönzőinek elterelése*, bizonyos privilegizált csoportok garantáltan sikeres járadékvadászata. Ez azzal a másodlagos következménnyel is jár, hogy a politikai vállalkozás (Wagner 1966) az adott társadalom

kitüntetett működési elemévé válik; megnő azoknak az improduktív vállalkozóknak a száma, akik a *járadékvadászatra szakosodnak*. Harmadrészt pedig mindez létrehoz olyan *társadalmi hálózatokat*, amelyek az improduktív vállalkozói tevékenységek strukturális reprodukcióját biztosíthatják (Coyne et al. 2010:338-340). Az önerősítő mechanizmusok láncolata következtében így az improduktív vállalkozásoknak végsősoron csak a produktív vállalkozói tevékenységekből kisajátítható jövedelem nagysága szab határt – ami az adott társadalom gazdasági fejlődésének felső korlátját is jelenti, egyidejűleg a rendszer összeomlásának kockázatát is magában hordozza.¹⁰

Czeplédi (2012:8) az intervencionizmus és az improduktív vállalkozói tevékenységből következő gazdasági stagnálás közötti párhuzamokra mutat rá, egyben az improduktív vállalkozói tevékenységek burjánzása implicit okának az intervencionizmus erősödését tekinti. A spanyolországi folyamatok elemzéséhez azonban érdemes észben tartanunk, hogy más induló helyzetből is elképzelhető a fenti önerősítő láncolat kialakulása; például, ha *valamely külső sokk hatás következtében az improduktív vállalkozások relatív jövedelmezősége megnő*. Ekkor a kiindulópont exogén, és az intervencionizmusnak inkább a folyamat későbbi fázisában lehet jelentősége.

A vállalkozások típusai és a növekedés, illetve a válság közötti kapcsolat értelmezéséhez még egy konceptuális kitélt célszerű megtenni a spanyol folyamatok történeti áttekintése előtt. Már csak a produktív és az improduktív vállalkozói tevékenységek operacionális szintű elválasztásának nehézsége miatt is hasznos a *lokális*, illetve a *rendszerszerű* (systemic) *vállalkozások* distinkciója (Sautet, 2013). Sautet lokális vállalkozásként azokat a produktív vállalkozásokat tekinti, amelyek egyrészt csak kiszámú piaci tranzakcióban vesznek részt, másrészt csak korlátozottan kapcsolódnak be a munkamegosztásba, harmadrészt nem törekszenek jelentősebb tőkefelhalmozásra, végül pedig alapvetően a személyes és informális kapcsolatok viszonylatában működnek (Sautet, 2013:392). Fontos látnunk, hogy ezek a lokális vállalkozások nem improduktívak a baumol-i értelemben és nem is szükségképpen kényszervállalkozások (Szerb et al. 2004); ha valamilyen ismerős kategóriát keresünk, akkor az önfoglalkoztató (Laky 1998), méretük szerint jellemzően mikrovállalkozások kategóriájához állnak talán legközelebb. Számomra azért releváns Sautet distinkciója, mivel a társadalmi intézményi környezet azon sajátosságát ragadja meg, amely a lokális kereteken túlnyúló, rendszerszerű vállalkozói működés lehetőségére vonatkozik. Másként fogalmazva: a kevésbé fejlett országokban a gazdaság környezetének egyik alapvonásaként tételezi, hogy a rendszerszerű vállalkozások működésének aránytalan a kockázata, ezért ott a produktív vállalkozások zöme lokális vállalkozás.

5.3.5. A spanyol fejlődés lehetséges értelmezésének mozaikjai

A heterodox perspektíva és a fejezet mozaikos textúrája miatt az olvasó számára nem feltétlenül világos az eddig tárgyalt megközelítések státusza, ezért a felmerült interpretációkat táblázatban összegzem. Miután a fejezet során elléptem az egydimenziós – a nemzetgazdaságok hosszú távú fejlődésére koncentráló – értelmezési kerettől, empirikusan két szempont szerint csoportosítom a vázolt megközelítéseket. Egyrészt aszerint, hogy

¹⁰ A produktív vállalkozói tevékenységekre nézve nincs ilyen felső korlát a nemzetgazdasági fókuszú megközelítésben – ez ugyanakkor a függőségi paradigma nézőpontjából vitatható kitétel.

döntően a globális válság előtti expanzió vagy inkább a válság óta tartó elhúzódó recesszió periódusára fókuszálnak. A másik szempontot pedig az értelmezés meghatározó szintje jelenti: a komparatív makroökonómiai perspektívához tartozó (és a disszertációmban alapvető) nemzetgazdasági szint mellett ugyanis a tárgyalt értelmezések bizonyos része a nemzetgazdaság feletti szintre, bizonyos része viszont a nemzetgazdaság alatti szintre vonatkozik.

Természetesen a vázolt interpretációs sémák szelektívek, elfogultak (biased) abban az értelemben, hogy a spanyol fejlődés szokásos növekedési és intézményi keretekben nehezen értelmezhető, ha úgy tetszik deviáns vonásaira koncentrálnak. Nyelvileg nyilvánvalóan ezt fejezik ki a spanyol pálya specifikumait megragadni kívánó jelzők, illetve az erre utaló jellemvonások (paradox, improduktív, extrém, illetve anomália, fertőzés, buborék). A következő történelmi áttekintésben mindezek alapján azt vizsgálom, hogy Spanyolországban az elmúlt két évtized során milyen növekedési, illetve intézményi szempontból számottevő elmozdulások történtek a klasszikus mediterrán úthoz képest.

5.4. táblázat

A spanyol fejlődés sajátosságainak főbb értelmezései

Domináns elemzési periódus→	Expanzió időszaka (2008 előtt)	Elhúzódó válság és recesszió (2008 óta)
Értelmezési szint↓		
Nemzetgazdaság feletti szint	EU-, illetve GMU-tagság miatt halo-hatás: irracionálisan alacsony kockázati prémiumok a nemzetközi pénzpiacokon	Fertőzéses típusú válsághatások: a GMU-n belüli periférikus státusz percepciója a görög válság elmélyülésétől fogva
Nemzetgazdasági (makro)szint	Növekedési anomália (már 1975 óta!) Fokozódó termelékenység problémák („paradoxon”) Gazdaságszerkezeti, erőforrás-allokációs sajátosságok: ingatlanbuborék	Durva munkaerőpiaci igazodás, extrém mértékű foglalkoztatási veszteséggel és a fiatalok kiugró mértékű munkanélküliségével
Nemzetgazdaság alatti (mikro)szint	Improduktív vállalkozások burjánzása	Állami intervencionizmus Döntően lokális vállalkozások

Forrás: saját összegzés

Hivatkozások

Alberola, E. – Molina, L. – del Río, P. (2012): *Boom-bust cycles, imbalances and discipline in Europe*. Documentos de Trabajo, N.º 1220. Madrid, Banco de España. Letölthető: SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2084638> (letöltve: 2013. március 8.)

Alcidi, C. – Gros, D. (2012): The Spanish hangover. *CEPS Policy Brief* No. 267, April 2012. Letölthető: SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2060120> (letöltve: 2013. március 8.)

Amable, B. (2003): *The Diversity of Modern Capitalism*. Oxford, Oxford University Press

Andreotti, A. – Garcia, S. M. – Gomez, A. – Hespanha, P. – Kazepo, Y. – Mingione, E. (2001): Does a southern European model exist? *Journal of European Area Studies*, Vol. 9., No. 1., 43-62.

Andrés, J. – Boscá, J. E. – Domenech, R. – Ferri, J. (2009): *Job creation in Spain: productivity growth, labour market reforms or both?* Documento de Trabajo, 901. International Economics Institute, University of Valencia

Argyrou, M. G. – Kontonikas, A. (2012): The EMU sovereign-debt crisis: Fundamentals, expectations and contagion. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*. Vol. 22. 658-677.

Arts, W. – Gelissen, J. (2002): Three worlds of welfare capitalism or more? A state-of-the-art report. *Journal of European Social Policy*, Vol. 12 No. 2. 137-158.

Banfield, E. C. (1958). *The moral basis of a backward society*. New York: Free Press.

Baumol, W. J. (1990): Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive. *Journal of Political Economy*, Vol. 98. No. 5., 893-921.

Becker, J. – Jäger, J. (2012): Integration in Crisis: a regulationist perspective on the interaction of European varieties of capitalism. *Competition & Change*, Vol. 16. No. 3., 169-187.

Bentolila, S. – Cahuc, P. – Dolado, J. J. – Le Barbanchon, T. (2012): Two-tier labour markets in the great recession: France vs. Spain. *Economic Journal*, Vol. 122. No. 8. 155–187.

Blanchard, O. (2007): Adjustment within the euro. The difficult case of Portugal. *Portuguese Economic Journal*, Vol. 6. No. 1: 1-21.

Bjørnskov, C. – Paldam, M. (2012): The spirits of capitalism and socialism. *Public Choice*, Vol. 150. No. 3-4., 469-498.

Bjørnskov, C. – Svendsen, G. T. (2012): Does social trust determine the size of the welfare state? Evidence using historical identification. *Public Choice*, 1-18. (Online megjelenés: 2012. május 3.)

Bohle, D. – Greskovits B. (2009): Varieties of Capitalism and Capitalism « tout court ». *European Journal of Sociology*, Vol. 50. No. 3., 355-386.

Boldrin, M. – Conde-Ruiz, J. I. – Díaz-Giménez, J. (2010a): Eppur si Muove! Spain: Growing without a Model. *Documentos de trabajo (FEDEA)*, Madrid: Fundación de Estudios de Economía Aplicada, No. 12, 1-41.

- Boldrin, M. – García-Gómez, P. – Jiménez-Martín, S. (2010b): Social Security incentives, exit from the workforce and entry of the young. In Gruber, J. – Wise, D. A. (eds.): *Social Security Programs and Retirement around the World: The Relationship to Youth Employment*. National Bureau of Economic Research, Chicago: University of Chicago Press, 261-294. Letölthető: <http://www.nber.org/chapters/c8259.pdf>, (letöltve: 2013. március 8.)
- Bote Álvarez-Carrasco, V. – Cabezas Ares, A. (2013): Conciliación y contrato a tiempo parcial en España: efectos de la crisis. *Pecunia*, Vol. 14 No. 2. 207-218.
- Buiter, W. H. (2006): The ‘Sense and Nonsense of Maastricht’ Revisited: What Have we Learnt about Stabilization in EMU? *Journal of Common Market Studies*, Vol. 44. No. 4. 687–710
- Campos Echeverría, J. L. (2008): *La burbuja inmobiliaria española*. Madrid: Marcial Pons
- Caselli, F. – Tenreyro, S. (2005): *Is Poland the Next Spain?* NBER WORKING PAPER SERIES, No. w11045. Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research. Letölthető: <http://www.nber.org/papers/w11045.pdf>, (letöltve: 2013. március 8.)
- Coyne, C. J. – Sobel, R. S. – Dove, J. A. (2010): The non-productive entrepreneurial process. *The Review of Austrian Economics*, Vol. 23. No. 4., 333-346.
- Czeglédi, P. (2012): The theory of interventionism as an Austrian theory of slowdowns. *The Review of Austrian Economics*, 1-31. (Online megjelenés: 2012. november 21.)
- De Grauwe, P. – Ji, Y. (2012): Mispricing of Sovereign Risk and Macroeconomic Stability in the Eurozone. *Journal of Common Market Studies*, Vol. 50. No. 6., 866-880.
- De Grauwe, P. – Ji, Y. (2013): Self-fulfilling crises in the Eurozone: An empirical test. *Journal of International Money and Finance*, Vol. 34. No.4., 15-36.
- Dornbusch, R. – Park, Y. C. – Claessens, S. (2000): Contagion: understanding how it spreads. *The World Bank Research Observer*, Vol. 15. No. 2., 177-197.
- Dutta, S. (2006). Estonia: A Sustainable Success in Networked Readiness? *The Global Information Technology Report 2007*. World Economic Forum, 81-90. Letölthető: <https://members.weforum.org/pdf/gitr/2.1.pdf>, (letöltve: 2013. március 8.)
- Dyer, W. G. (2006): Examining the “family effect” on firm performance. *Family Business Review*, Vol. 19. No. 4., 253-273.
- Eichengreen, B. (2010): The breakup of the euro area. In Alesina, A. – Giavazzi, F. (eds.) *Europe and the Euro*. University of Chicago Press. 11-51. Letölthető: <http://www.nber.org/chapters/c11654.pdf>, (letöltve: 2013. március 8.)
- Escudero, V. – López Mourelo, E. (2012): Improving Competitiveness and Fostering Productivity in Spain. *Estudios de Economía Aplicada*, Vol. 30. No. 1. 105-136
- Esping-Andersen, G. (1990): *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Princeton, NJ: Princeton University Press
- Farkas B. (2011a): A közép-kelet-európai piaccgazdaságok fejlődési lehetőségei az Európai Unióban. *Közgazdasági Szemle*, 58. évf., 5. szám, 412–429.

- Farkas B. (2011b): The Central and Eastern European model of capitalism. *Post-Communist Economies*, Vol. 23. No. 1., 15-34.
- Fasang, A. E. – Geerdes, S. – Schömann, K. (2012): Which type of job mobility makes people happy? A comparative analysis of European welfare regimes. *International Sociology*, Vol. 27. No. 3. 349-383.
- Ferrera, M. (1996): The “Southern” Model of Welfare in Social Europe. *Journal of European Social Policy*, Vol. 6, No. 1., 17–37.
- Gedeon P. (2011): Rivális elméletek a jóléti államról. *Politikatudományi Szemle*, 20. évf., 2. szám, 7–30.
- Hall, P. A. – Soskice, D. (eds. 2001): Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage. Oxford and New York: Oxford University Press.
- Hayek, F. A. (1945): The Use of Knowledge in Society. *American Economic Review*, Vol. 35. No. 4., 519–530.
- Hernández, L. – Serrano, L. (2012): Los motores de la productividad en España: el caso del capital humano. *Cuadernos económicos de ICE*, Diciembre 2012, Vol. 84, 103-122.
- Holliday, I. (2000): Productivist welfare capitalism: Social policy in East Asia. *Political Studies*, Vol. 48 No. 4. 706-723.
- Ikeda, S. (1997): *Dynamics of the Mixed Economy: Toward a Theory of Interventionism*. New York: Routledge.
- Inklaar, R. – Timmer, M. P. – Van Ark, B. (2008): Market services productivity across Europe and the US. *Economic Policy*, Vol. 23 No. 53, 139-194.
- Jerzmanowski, M. (2005). Empirics of hills, plateaus, mountains and plains: A Markov-switching approach to growth. *Journal of Development Economics*, Vol. 81. No. 2. 357-385
- Katrougalos, G. S. (1996): The South European Welfare Model: the Greek Welfare State in Search of an Identity. *Journal of European Social Policy*, Vol. 6. No. 1., 39–60.
- Kemmerling, A. – Bruttel, O. (2006): ‘New politics’ in German labour market policy? The implications of the recent Hartz reforms for the German welfare state. *West European Politics*, Vol. 29. No. 1., 90-112
- Knogler, M. – Lankes, F. (2012): Social Models in the Enlarged European Union: Policy Dimensions and Country Classification. *Comparative Economic Studies*, Vol. 54 No. 1. 149-172.
- Laky T. (1998): A kisvállalkozások növekedésének korlátai. *Szociológiai Szemle*, 8. évf. 1. sz. 23-39.
- Luengnaruemitchai, P. – Schadler, S. (2007): Do Economists’ and Financial Markets’ Perspectives on the New Members of the EU differ? *IMF Working Paper*, WP/07/65, Letölthető: <http://cid.bcrp.gob.pe/biblio/Papers/IMF/2007/marzo/wp0765.pdf>, (letöltve: 2013. március 8.)

- Maroto-Sánchez, A. – Cuadrado-Roura, J. R. (2012): Efectos de los movimientos cíclicos en la productividad española: análisis agregado y por sectores. *Cuadernos económicos de ICE*, Diciembre 2012, Vol. 84, 33-56.
- Martínez, D. – Rodríguez, J. – Torres, J. L. (2008): The productivity paradox and the new economy: The Spanish case. *Journal of Macroeconomics*, Vol. 30 . No. 4. 1569–1586
- Mas Ivars, M. (2012): La productividad en las economías desarrolladas: el desigual impacto de la crisis. *Cuadernos económicos de ICE*, Diciembre 2012, Vol. 84, 9-32.
- McDonnell, B. H. (2011): Of Mises and Min(Sky): Libertarian and Liberal Responses to Financial Crises Past and Present. *Seattle University Law Review*, Vol. 34, 11-27. Letölthető: SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1871285> (letöltve: 2013. március 8.)
- Mises, L. V. (2011[1929]). *Critique of Interventionism*. Alabama, Ludwig von Mises Institute
- North, D. C. (1990): *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press
- Nölke, A. – Vliegthart, A. (2009): Enlarging the varieties of capitalism. The emergence of dependent market economies in East Central Europe. *World politics*, Vol. 61 No. 4., 670–702
- Paradiso, A. – Rao, B. B. (2011): How to offset the negative trend growth rate in the Italian economy?, *Applied Economics Letters*, Vol. 18 No. 15, 1479-1483
- Pritchett, L. (2000): Understanding Patterns of Economic Growth: Searching for Hills among Plateaus, Mountains, and Plains. *The World Bank Economic Review*, Vol. 14, No. 2: 221-250
- Sapir, A. (2006). Globalization and the Reform of European Social Models. *Journal of Common Market Studies*, Vol. 44. No. 2., 369-390.
- Sautet, F. (2013): Local and systemic entrepreneurship: Solving the puzzle of entrepreneurship and economic development. *Entrepreneurship Theory and Practice*. Vol. 37. No. 2. 387-402
- Sánchez Morales, M. R. H. (2012): En los límites de la exclusión social. Inmigración y "sinhogarismo" en España. *Revista de Sociología*, Vol. 97 No. 4., 829-847.
- Schmidt V. (2002): *The Futures of European Capitalism*. Oxford, Oxford University Press.
- Schumpeter, J. A. (1980[1934]): *A gazdasági fejlődés elmélete*. Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó
- Sweeney, P. (1998). *The Celtic Tiger: Ireland's economic miracle explained*. Dublin: Oak Tree Press.
- Szerb L. – Z. J. Acs – Varga A. – Ulbert J. – Bodor É. (2004): Az új vállalkozások hatása nemzetközi összehasonlításban. (A Global Entrepreneurship Monitor, 2001-2003.) *Közgazdasági Szemle*, 51. évf., 7-8. sz., 480-497.
- Szűcs F. (2005): A pénzügyi válságok elméleteinek áttekintése. *Competitio*, 4. évf. 2. sz. 143-159.
- Thorndike, E. L. (1920): A constant error in psychological ratings. *Journal of Applied Psychology*, Vol. 4. No. 1., 25–29.

Tomka, B. (2006): East Central Europe and the European social policy model: A long-term view. *East European Quarterly*, Vol. 40. No. 2. 135-159.

Wagner, R. E. (1966). Pressure Groups and Political Entrepreneurs: A Review Article. *Public Choice*, Vol. 1, No. 1., 161-170.

Warburton, J. – Jeppsson Grassman, E. (2011): Variations in older people's social and productive ageing activities across different social welfare regimes. *International Journal of Social Welfare*, Vol. 20 No. 2, 180-191.

Weingast, B. R. (2004): Constructing Self-Enforcing Democracy in Spain. Joe Oppenheimer and Irwin Morris, eds., *Politics from Anarchy to Democracy: Rational Choice in Political Science*. Stanford: Stanford University Press.

Whitley, R. (2007): *Business Systems and Organizational Capabilities. The Institutional Structuring of Competitive Competencies*. Oxford, Oxford University Press